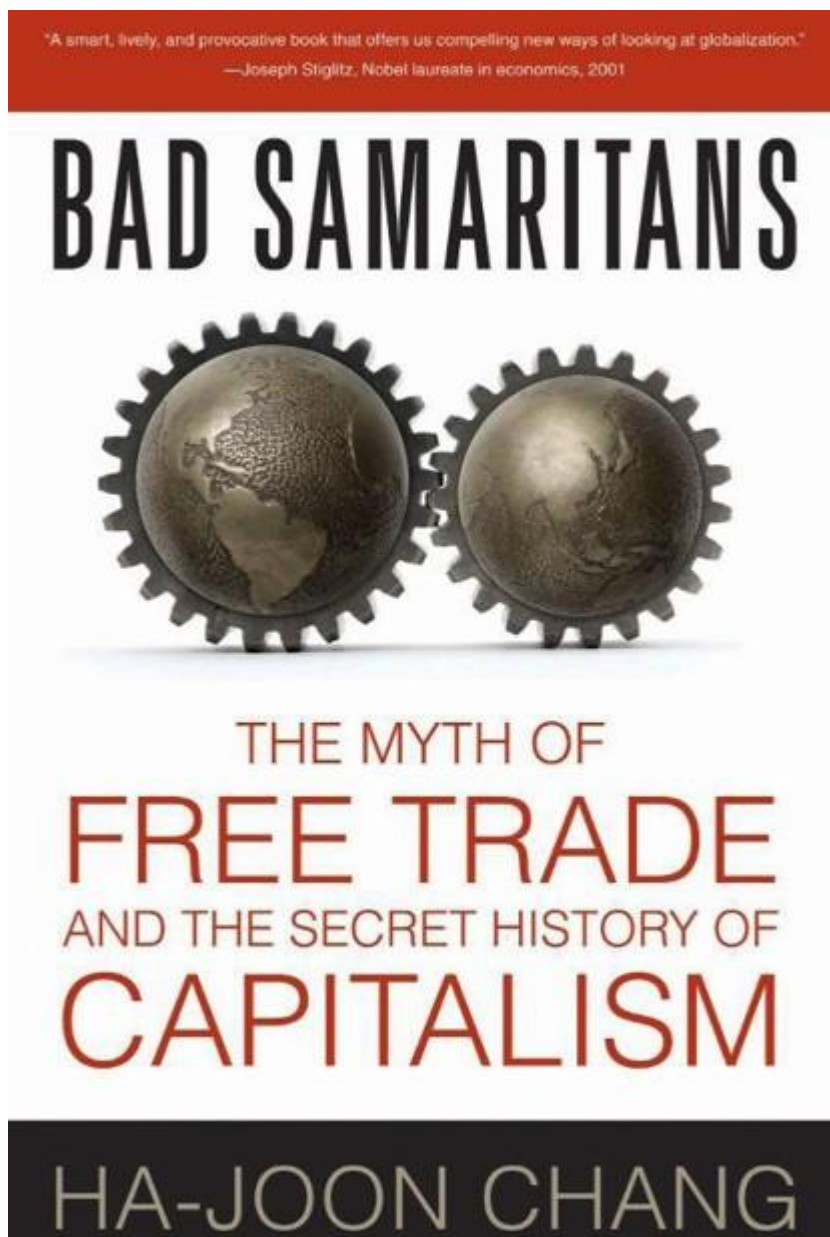


Ха-Джун Чхан

**Недобрые Самаритяне: Миф о
свободе торговли и Тайная История
капитализма**



**Bad Samaritans
*The Myth of Free Trade and the Secret History
of Capitalism*
HA-JOON CHANG,
2008**

Неавторизованный перевод: творческая группа под руководством Бьёрна Олафссона
bjorn_olaf@yahoo.com Österportstorg 2 271 80 Ystad

ОГЛАВЛЕНИЕ

Благодарности	3
ПРОЛОГ. Мозамбикское экономическое чудо	4
ГЛАВА 1 «Лексус» и оливковая ветвь» (переосмысление) <i>Мифы и факты о глобализации- Официальная история глобализации- Реальная история глобализации- Неолибералы или неоидиоты?- Кто управляет мировой экономикой?- Побеждают ли Недобрые Самаритяне?</i>	15
ГЛАВА 2 Двойная жизнь Даниэля Дефо <i>Как разбогатели богатые страны?- Британия бросает вызов миру- Двойная жизнь британской экономики- В схватку вступает Америка- Авраам Линкольн и ставка Америки на превосходство-Другие страны, неудобные секреты- Извлечь верные уроки из истории</i>	30
ГЛАВА 3 Моему шестилетнему сыну нужно найти работу <i>Всегда ли свободная торговля является выходом?- Свободная торговля не работает- Плохая теория, плохие результаты- Система международной торговли и её недостатки- Промышленность в обмен на сельское хозяйство?- Большие торговли, меньшие идеологии</i>	51
Глава 4 Финн и слон <i>Нужно ли контролировать иностранные инвестиции?- Нужен ли иностранный капитал?- Мать Тереза иностранного капитала?- «Опаснее, чем военная мощь»- Мир без границ?- «Хуже, чем быть эксплуатируемым капиталом ...»</i>	64
ГЛАВА 5 Эксплуатация человека человеком <i>Частное предприятие - хорошо, общественное - плохо?- Госсобственность на скамье подсудимых- Государственное против частного- Истории успеха госпредприятий- В защиту госсобственности- Подводные камни приватизации- Чёрная кошка, белая кошка</i>	79
ГЛАВА 6 «Windows 98» в 1997 году <i>Дурно ли «заимствовать» идеи?- «Топливо интереса в горение гения»- Джон Лоу и первая технологическая «гонка вооружений»- В дело вступают юристы- Продлевая жизнь Микки Маусу- Фасованные сэндвичи без корочки и куркума- Тирания взаимосвязанных патентов-Жёсткие правила и развивающиеся страны- Восстановить баланс</i>	93
ГЛАВА 7 Миссия невыполнима? <i>Может ли финансовое благоразумие зайти слишком далеко?- «Грабитель, вооружённый разбойник и наёмный убийца»- Инфляция инфляции рознь- Цена стабильных цен- Когда благоразумие неблагоразумно- Кейнсианство для богатых, монетаризм для бедных</i>	112
ГЛАВА 8 Заир против Индонезии <i>Стоит ли нам отворачиваться от коррумпированных и недемократических стран?- Вредит ли коррупция экономическому развитию?- Процветание и честность- Слишком много рыночных сил- Демократия и свободный рынок- Когда демократии подрывают демократию- Демократия и экономическое развитие- Политика и экономическое развитие</i>	124
ГЛАВА 9 Ленивые японцы и вороватые немцы <i>Что, некоторые культуры неспособны на экономическое развитие?- Что такое культура?- Д-р Джекилл против м-ра Хайда- Ленивые японцы и вороватые немцы- Меняющаяся культура- Обновляя культуру</i>	140
ЭПИЛОГ Сан-Пауло, Октябрь 2037 г. <i>Может ли положение исправиться?- Бросая вызов рынку- Чем важна промышленность- Не пытайтесь повторить это в домашних условиях!- Наклонить футбольное поле- Как проще и как правильно</i>	155

Благодарности

Мысль, о том, чтобы написать доступную книгу о глобализации и экономическом развитии, с критикой царящей сейчас ортодоксии, впервые мне подсказал Данкан Грин несколько лет назад. Он убедил меня, что у меня есть необычные и интересные мысли по данным вопросам, и что мне следует сложить чего-нибудь из них, для гораздо большей, чем моя обычная аудитория. Сначала мы собирались писать книгу вместе, сочетая его обширный опыт в неправительственном секторе и мои научные изыскания, чтобы книга обладала и солидной научной базой, и флёром его общественных кампаний. Получилось же, что Данкан возглавил исследования в «OXFAM International», и ему пришлось отказаться от этого проекта из-за большой загруженности. Позднее, когда я начал писать книгу в одиночку, он любезно вычитывал все главы (зачастую в более чем одной редакции) и помогал мне своими глубокими замечаниями, как по форме изложения, так и по существу. Он также снисходительно мирился с моими неожиданными звонками, когда я вываливал на него свои идеи. Я глубоко благодарен ему за щедрость, мудрость и терпение.

С выбытием Дункана, проект потерял свою движущую силу и какое-то время бесцельно дрейфовал. Я занялся другими вещами и, кроме того, донести существование моего проекта до нужных издателей было не так-то просто. Затем Ричард Той познакомил меня с Айваном Малкахи, моим литагентом. У Айвана было видение как превратить еще не написанный полуакадемический трактат в подлинно доступную книгу, и он научил меня многому об искусстве писать для широкой аудитории. Его коллега Джонатан Конуэй из «Малкахи энд Вини» также внёс значительный вклад в постепенное оформление проекта.

В написании этой книги мне оказали огромную помощь наши дискуссии с Крисом Крамером. Он всегда был щедрым другом, но то, сколько он вложил интеллектуального труда, помогая мне придать этой книге законченный вид, было исключительным, даже по его меркам. Ричард Той не только познакомил меня с моим литагентом, но и предложил несколько важных замечаний по общей структуре книги, а также выдвинул несколько важных аргументов, включённых в содержание некоторых глав. Дипак Найар выделил время из своего очень плотного графика, чтобы изучить мои первоначальные наброски, и высказал много весьма прозорливых мыслей. Создавать эту книгу мне также очень помогли плодотворные дискуссии с Дином Бейкером, Джонатаном ди Джоном, Барбарой Харрис-Уайт, Питером Ноланом, Габриэлем Палма, Бобом Роуторном, Аджитом Сингхом, Розмари Торп, Джоном Тойи и Марком Вайсбротом.

По мере создания отдельных глав, я получал полезные замечания от многих. Мой прежний соавтор Айлин Грабель прочла всю книгу и предоставила очень полезные отзывы. Роберт Молтено не только прочёл все главы и замечательно помог с их правкой, но и сделал очень важные замечания. Питер Битти, Шайладжа Феннел, Элиас Халил, Эми Клацкин, Кангкук Ли, Крис Паллас, Ричард Шмале и Сара Вуд читали первоначальные редакции отдельных глав и предлагали полезные советы.

Эта книга не имела бы такого богатства фактической информации без помощи трёх очень способных младших научных сотрудников. Люба Фархутдинова, всегда была готова оказать всевозможную помощь в работе с книгой, особенно в работе с массивами данных. Хасан Акрам откопал много прекрасного исторического материала для главы о культуре, а также давал свои отзывы по другим главам. Ариан МакГэйб великолепно находила материалы для многих глав, особенно по главе о правах интеллектуальной собственности, для которой она также высказала полезные замечания. Также я хотел бы поблагодарить Луиса де Андраде Филью и Кению Парсонс за их помощь.

Ещё я хотел бы поблагодарить группу редакторов в издательстве «Блумсбери Пресс» за их великолепную работу. Питер Джинна, директор издательства, внёс значительный вклад в первоначальный вариант книги, и его советы по писательскому ремеслу были неизменно глубоки. Кэти Хендерсон, помощник редактора, способствовала всему процессу написания книги с безупречной эффективностью и преданностью. Эми Кинг и её сотрудники из художественного департамента разработали потрясающую обложку и Эли Мостел, пресс-секретарь, отлично постарался, чтобы создать в прессе нужную атмосферу для выхода книги.

Моя дочь Юна и сын Джин-Гю, сами того не зная, помогли мне придумать ключевые аналогии в этой книге. Они также ожидали с большим терпением моего возвращения из эмоциональной ссылки, на последнем этапе написания книги. Наконец, я хочу поблагодарить мою жену, Хи-Джеонг, за её эмоциональную и интеллектуальную поддержку. Всё время подготовки и написания этой книги ей приходилось (в который раз!) мириться с одержимым и неприятным мужчиной. Она также прочитала черновики почти всех глав и высказала множество весьма пронизательных замечаний. Обычно она жалуется, что я использую её в роли интеллектуального подопытного кролика, но она совершенно не представляет, насколько её замечания были необходимы для формирования, а не просто улучшения, моей аргументации. Без неё эта книга не была бы написана, я посвящаю книгу ей.

ПРОЛОГ

Мозамбикское экономическое чудо

Как избежать бедности

Мозамбик бросает вызов лидерам
«Nuts and Volts». 28 июня 2061, Мапуто

Из бумажного издания журнала «Экономист»

«Tres Estrelas» объявила о новом прорыве в технологии топливных ячеек

На великолепно проведенном мероприятии, состоявшемся в День независимости Мозамбика, 25 июня, крупнейшая африканская (за вычетом ЮАР) бизнес группа, из г. Мапуто, «Tres Estrelas» обнародовала новую революционную технологию массового производства водородных топливных ячеек. «Когда осенью 2063 г. наш новый завод начнёт производство – торжественно пообещал председатель правления г-н Армандо Нумайо – мы сможем бросить вызов лидерам из США и Японии, предложив нашим клиентам гораздо лучшее качество за свои деньги». Аналитики сходятся во мнении, что новая технология «Tres Estrelas» позволит водородному топливу заменить спирт в роли главного источника энергии для автомобилей. «Это, несомненно, бросит серьёзный вызов ведущим производителям спиртового топлива, таким как бразильская «Петробра» или малазийский «Альконас» - заявил Нельсон Мбеки-Малан, директор престижного НИИ Энергоэкономики при Университете Западного мыса, ЮАР.

«Tres Estrelas» совершила свой стремительный взлёт с довольно скромного старта. Фирма начала с экспорта орехов кешью еще в 1968 г., за семь лет до обретения Мозамбиком независимости от Португалии. Затем она разрослась, расширившись в текстильную промышленность и переработку сахара-сырца. Потом она совершила еще более смелый шаг, войдя в электронику, сначала как субподрядчик корейского гиганта «Самсунг», а затем уже и как независимый производитель. Но когда в 2030 г. фирма объявила, что их следующим проектом будут водородные топливные элементы, она столкнулась с большим недоверием. «Все думали, что мы рехнулись – говорит г-н Нумайо - подразделение топливных элементов высасывало из нас деньги в течение 17 лет. По счастью, в то время у нас было немного внешних акционеров, которые требовали бы мгновенных результатов. Мы неизменно верили, что построение фирмы мирового класса, требует длительной подготовки».

Подъём компании символизирует экономическое чудо современного Мозамбика. В 1995 году, через три года после того, как окончилась кровавая 16-летняя гражданская война, Мозамбик имел ВВП на душу населения всего 80 долл. и был в буквальном смысле беднейшей страной в мире. Испытывая глубокий политический раскол, имея разгул коррупции и жалкие 33% грамотности, перспективы Мозамбика расценивались от мрачных до зловещих. В 2000 году, через восемь лет после окончания гражданской войны, средний мозамбিকেц всё еще зарабатывал всего 210 долл. в год, чуть более половины заработка среднего ганийца, зарабатывавшего 350 долл. в год. И, тем не менее, с тех пор, мозамбикское экономическое чудо превратило его в одну из богатейших экономик в Африке, и в страну с подушевым доходом выше среднего. Немного везения и усердия и он может даже войти в ряды развитых экономик лет через 20-30.

«Мы не будем почивать на лаврах, говорит г-н Нумайо с хитрой ухмылкой, за которой заметна стальная решимость, - Это - жёсткая отрасль, где технологии сменяются быстро. Жизненный цикл продукта короток, и никто не может

протянуть долго в роли лидера, опираясь только на одну инновацию. Конкуренты могут появиться из ниоткуда, в любой момент.» В конце концов, его собственная компания сама только что выкатил неприятный сюрприз американцам и японцам. Может ли сравнительно неизвестный производитель топливных ячеек где-нибудь в Нигерии решить, что если «Tres Estrelas» смогла выдвинуться из глубокой тени на вершину дерева, то может быть, он тоже сможет?

У Мозамбика может получиться или не получиться развиваться, согласно моей выдумке. Но как бы вы реагировали, если бы вам в 1961 году, за век до «Мозамбикской мечты», сказали, что через 40 лет Корея станет крупнейшим в мире экспортёром мобильных телефонов, совершенно фантастического продукта для того времени? Водородные топливные элементы, по крайней мере, уже существуют.

В 1961 году, спустя восемь лет после окончания братоубийственной войны с Северной Кореей, среднедушевой ВВП в Южной Корее составлял 82 долл. Средний кореец получал **менее половины** заработка среднего ганийца (179 долл.).¹ Война в Корее, которая кстати, началась 25 июня – в День независимости Мозамбика, была одной из наиболее кровавых в истории человечества, унеся 4 миллиона жизней за три с лишним года (1950–1953). Половина южнокорейских производственных мощностей и более 75 % её железных дорог были уничтожены в конфликте. Страна смогла продемонстрировать некоторую способность к самоорганизации, подняв к 1961 году уровень грамотности до 71 % с уровня жалких 22%, которые Корея унаследовала в 1945 году у своих колониальных господ японцев, правивших в Корее с 1910 года. Тем не менее, повсеместно Корея считалась безнадёжным случаем провала в развитии. Внутренний документ USAID, главного американского органа международной помощи в 1950 г. назвал Корею «бездонной бочкой». В то время главными статьями экспорта были вольфрам[овая руда], рыба и прочие простейшие сырьевые товары.

Что касается «Samsung»,² ныне одного из ведущих мировых экспортёров мобильных телефонов, полупроводников и компьютеров, то компания начинала как экспортёр рыбы, овощей и фруктов в 1938 году, за семь лет до освобождения Кореи от японского колониального правления. До 70-х годов XX века её главными направлениями были переработка сахара-сырца и текстиль, в которые она вошла в середине 1950-х³. Когда она двинулась в полупроводники, приобретя 50%-ю долю в «Korea Semiconductor» в 1974 году, никто не принял этого всерьёз. В конце концов, «Samsung» даже не производил цветных телевизоров до 1977 года. Когда в 1983 году он объявил о своих намерениях бросить вызов лидерам полупроводниковой промышленности из США и Японии путём создания своих собственных чипов, в это мало кто верил.

Корея, одно из беднейших мест на земле, была той обездоленной страной, в которой я родился 7 октября 1963 года. Сегодня я – гражданин одной из богатейших, если не самой богатой на свете, страны. Уже при моей жизни среднедушевой ВВП в Корее вырос почти в 14 раз в масштабах покупательной способности. Великобритании для этого потребовалось более двухсот лет (с конца XVIII в. по сегодняшний день), Соединённым Штатам около ста пятидесяти лет (с 1860-х гг. по сегодняшний день).⁴ Материальный прогресс, которому я

¹ Цифры корейского среднедушевого дохода взяты из Н.-С. Lee (1999), *Hankook Gyongje Tongsa* [Economic History of Korea] (Bup-Moon Sa, Seoul) [in Korean], Appendix Table 1. The Ghanaian figure is from C. Kindleberger (1965), *Economic Development* (McGraw-Hill, New York), Table 1–1.

² «Samsung» по-корейски означает «Три звезды», так же как моя вымышленная мозамбикская фирма «Tres Estrelas». Последнее предложение моей воображаемой статьи в *Economist* за 2061 год основано на реальной статье в *Economist* о «Samsung», ‘As good as it gets?’ (от 13 Января 2005 года), в последнем абзаце которой говорится: «Может ли сравнительно неизвестный производитель электроники где-нибудь в Китае решить, что если «Samsung» смог выдвинуться из глубокой тени на вершину дерева, то может быть он тоже сможет?» Семнадцать лет, в течение которых подразделение топливных ячеек моей вымышленной мозамбикской фирмы теряло деньги, это тот же самый инвестиционный период, в течение которого подразделение электроники «Nokia», основанное в 1960 году, терпело убытки.

³ <http://www.samsung.com/AboutSAMSUNG/SAMSGGroup/Time-lineHistory/timeline01.htm>

⁴ Рассчитано по данным: A. Maddison (2003), *The World Economy: Historical Statistics* (OECD, Paris), Table 1c (UK), Table 2c (USA), and Table 5c (Korea).

был свидетелем за свои 40 с лишним лет, можно сравнить только с тем, как если бы я начал свою жизнь британским пенсионером, родившимся во времена царствования Георга III или американским дедушкой, родившимся при президенте Линкольне *[и дожил до наших дней]* *[по-видимому, использованные образы пенсионера и дедушки олицетворяют лицо, находящееся на пике своего материального благополучия и накоплений, доступных среднему мужчине того времени]*.

Дом, в котором я родился и жил до шести лет стоял на тогдашней северо-западной окраине Сеула, столицы Южной Кореи. Он был небольшим (на две спальни), но современным, одним из тех, которые государство построило на средства иностранной помощи, в рамках программы по обновлению обветшавшего жилищного фонда. Он был построен из бетонных блоков и плохо отапливался, так что зимой было довольно холодно – ведь зимой температура в Корее может упасть до 15 и даже 20 градусов мороза. Канализации не было, конечно, такое было только для очень богатых.

И тем не менее, моя семья имела многие роскошества, которых не было у других, благодаря *[положению]* моего отца, высокопоставленного чиновника Министерства финансов, который бережно сэкономил часть своей стипендии, когда он учился один год в Гарварде. У нас был чёрно-белый телевизор, который как магнитом притягивал наших соседей. Один друг семьи, многообещающий стоматолог из госпиталя Св.Мэри, одного из крупнейших в стране, каким-то образом всегда находил время, чтобы зайти к нам, каждый раз, когда показывали по телевизору крупные соревнования, якобы по причинам, никак не связанным с трансляцией. В сегодняшней Корее он бы подумывал о том, чтобы заменить второй семейный телевизор в спальне на широкоэкранный плазменный. Мой двоюродный брат, который только что приехал с родины отца Кванджу в Сеул и пришёл к нам в гости, стал спрашивать мою мать, что это за странный белый шкаф у нас в гостиной. Это был наш холодильник (кухня была слишком мала, чтобы вместить его). Моя жена Хи-Джеонг, родившаяся в 1966 году в Кванджу, рассказывала мне, что их соседи регулярно «помещали» своё драгоценное мясо в холодильник её матери, супруги преуспевающего врача, как если бы она была менеджером эксклюзивного швейцарского банка.

Небольшой домик из бетонных блоков с чёрно-белым телевизором и холодильником, может и не показаться чем-то особенным, но для поколения моих родителей он был воплощённой мечтой, ведь они жили в очень бурное и наполненное лишениями время: Японское колониальное правление (1910–1945 гг.), Вторая мировая война, разделение Кореи на Северную и Южную (1948 г.) и война в Корее. Каждый раз, когда я, моя сестра Ёнхи и мой брат Хасок жаловались насчёт пищи, наша мама сетовала о том, как мы испорчены. Она не уставала напоминать нам, что когда она была наших лет, люди её поколения, считали, что им очень повезло, если у них на столе были яйца. Многие семьи не могли себе их позволить, а в тех семьях, где их могли позволить, их приберегали для отцов и работающих старших братьев. Она часто вспоминала, как у неё разрывалось сердце, когда её младший брат пяти лет, умиравший с голоду во время Корейской войны, сказал, что ему стало бы лучше, если бы он только смог поддержать в руках чашку из под риса, даже пустую. Мой отец, ныне мужчина весьма здорового аппетита, обожающий свою порцию мяса, старшекласником должен был выживать на рисе, маргарине с чёрного рынка из запасов американской армии, соевом соусе и перцовой пасте. В возрасте десяти лет он был вынужден беспомощно наблюдать, как его семилетний младший брат умирал от дизентерии, смертельного поветрия, ныне почти неизвестного в Корее.

Многие годы спустя, в 2003 году, будучи в отпуске, я приехал погостить из Кембриджа в Корею, и водил моего друга и учителя нобелевского лауреата Джозефа Стиглица (Joseph Stiglitz) по Национальному музею в Сеуле. Мы подошли к выставке прекрасных чёрно-белых фотографий, демонстрировавших повседневную жизнь сеульского предместья среднего класса в конце 50-х – начале 60-х годов XX века. Именно таким я помнил своё детство. Рядом с нами стояли две юные женщины, лет по 20 с небольшим. Одна из них воскликнула: «Как это может быть Корея? Это какой-то Вьетнам!» Между нами была

разница лет в двадцать, не больше, но знакомые мне сцены, были совершенно незнакомы ей. Я повернулся к Джо и сказал, что я чувствую, насколько мне повезло, что будучи специалистом по экономическому развитию, я имел возможность наблюдать такие разительные перемены в течение моей жизни. Я чувствовал себя, как чувствовал бы историк, специализирующийся на средневековой Англии, который своими глазами видел битву при Гастингсе или астроном, который вернулся назад во времени к моменту Большого взрыва

Следующий наш дом, в котором я прожил с 1969 по 1981 годы, в самый пик корейского экономического чуда, не только имел канализацию, но также мог похвастаться центральным отоплением. Бойлер, к сожалению, загорелся и чуть не спалил весь дом, вскоре после того как мы въехали. Но я не жалею, нам очень повезло, что он у нас был, большинство домов отапливались угольными брикетами и тысячи людей погибали каждую зиму от отравления угарным газом. Эта история просто иллюстрирует состояние корейской техники в ту далёкую, и в то же самое время такую близкую эпоху.

В 1970 году я пошёл в начальную школу. Это была второразрядная частная школа, в каждом классе было по 65 человек. И мы этим очень гордились, потому что в соседней государственной школе было по 90 человек в классе. Много лет спустя на одном семинаре в Кембридже, докладчик сказал, что в 1980-е годы из-за бюджетных сокращений, навязанных Международным валютным фондом (подробнее о нём позднее), среднее число учеников в нескольких африканских странах выросло с 30 с лишним до 40 с лишним человек. Тогда меня [как громом] поразило, насколько плохо обстояли дела в корейских школах моего детства. Когда я учился в начальных классах, в самой лучшей школе страны было по 40 человек в классе, и все удивлялись: «как им это удаётся?». Государственные школы в некоторых быстрорастущих городских районах были перегружены до предела, имея до 100 человек в классе, учителя работали по две, иногда по три смены. Неудивительно, что в таких условиях, широко применялось битьё учеников и зубрёжка. Конечно, такие методы имеют очевидные недостатки, но, по крайней мере, Корея смогла обеспечить, как минимум, шестилетнее образование практически всем детям, начиная с 60-х годов.

В 1972 году, когда я был на третьем году обучения (американский Третий класс), школьный двор внезапно стал солдатским бивуаком. Присутствие солдат должно было предотвратить любые студенческие выступления против военного положения, введённого президентом страны, (бывшим) генералом Пак Чон-Хи (Park Chung-Hee). По счастью, они были там не против меня и моих друзей. Мы, корейские дети, может, и были известны своими ранними успехами в учёбе, но конституционное устройство было слегка за пределами возможностей нас, девятилетних. Моя начальная школа была при университете, вольнодумство студентов которого и было главной мишенью солдат. Корейские студенты были совестью нации во времена политического средневековья военной диктатуры, и они же сыграли ведущую роль в том, чтобы положить ей конец в 1987 году.

После прихода к власти в 1961 году в результате военного переворота, генерал Пак сделался «штатским» и победил в трёх выборах подряд. Его победы на выборах опирались на успех политики «Пятилетних планов экономического развития», которые запустили «экономическое чудо». Но победы обеспечивались также фальсификациями и грязными политическими трюками. Его третий и последний президентский срок истекал в 1974 году, но Пак не мог просто так уступить. Посреди своего третьего срока он устроил то, что в Латинской Америке называют «авто-путч». Последовал роспуск парламента и создание «управляемой» избирательной системы, гарантировавшей ему пожизненное президентство. Он оправдывал всё это тем, что страна не могла себе позволить хаос демократии. Людям сказали, что стране нужно защищаться от северокорейского коммунизма и ускорять экономическое развитие. Провозглашённую им цель повысить среднедушевой ВВП до 1000 долл. к 1981 году многие сочли шапкозакидательской, граничащей с бредовой.

В 1973 году Президент Пак начал осуществлять «Программу индустриализации в Тяжёлой и Химической промышленности» (HCI). Первый сталелитейный завод и первая судовой верфь вступили в строй, и первые местные автомобили (собранные в основном из

импортных комплектующих) выкатились с конвейера. Создавались новые предприятия в электронике, машиностроении, химической и других высокотехнологических отраслях. С 1972 по 1979 годы среднедушевой ВВП вырос феноменально – более чем в пять раз в долларовом исчислении. Казавшаяся бредовой цель Пака, довести среднедушевой ВВП до 1000 долл. к 1981 году, была достигнута на четыре года раньше срока. Экспорт рос ещё быстрее, увеличившись в 9 раз в долларовом исчислении.⁵

Всеобщая одержимость экономическим развитием нашла своё полное отражение в нашем образовании. Нас учили, что наш патриотический долг – докладывать, если кто курит иностранные сигареты. Страна нуждалась в иностранной валюте, вырученной от экспорта до последней копейки, чтобы закупать оборудование и материалы, и еще глубже развивать промышленность. Ценная иностранная валюта была поистине кровью и потом наших «бойцов индустрии», бившихся в экспортных битвах на предприятиях страны. Те, кто проматывал её на всякую ерунду, типа контрабандных сигарет, были «предатели». Я не думаю, чтобы кто-нибудь из моих друзей заходил настолько далеко, чтобы сообщать о таких «актах измены». Но мельница слухов молола, когда мы, дети, видели иностранные сигареты в доме у кого-нибудь из друзей. Об отце такого друга – а курили почти исключительно мужчины – отзывались очень неодобрительно, если не как о преступнике, то по крайней мере, как о непатриотичном, а следовательно аморальном человеке.

Трата иностранной валюты на что-либо не жизненно важное для промышленного развития была или запрещена, или очень не поощрялась посредством запретов на импорт, высокими тарифами и акцизами (которые назывались налогами на потребление предметов роскоши). Предметы «роскоши» включали в себя даже относительно простые вещи, такие как небольшие автомобили, виски или печенье. Я помню тихое ликование в народе, когда специальным правительственным решением была закуплена партия датского печенья в конце 1970-х. По той же причине поездки за рубеж были запрещены, за исключением утверждённых государством деловых поездок или учёбы за рубежом. Как следствие, хотя у меня немало родственников в США, я никогда не выезжал за пределы Кореи, пока в возрасте 23 лет в 1986 году, я не стал первокурсником в Кембридже.

Это не значит, что никто не курил иностранных сигарет или не ел контрабандного печенья. В обращении находилось значительное количество нелегальных или полуполюгальных иностранных товаров. Был некоторый объём контрабанды, особенно из Японии, но большая часть товаров была ввезена нелегально или полуполюгально из многочисленных американских военных баз, рассыпанных по стране.

Американские солдаты, воевавшие в Корейской войне, могут всё ещё помнить тощих корейских детей, которые бегали за ними и выпрашивали жвачку или шоколад. Даже в 1970-е годы товары из американской армии всё ещё считались роскошью. Семьи, принадлежащие к среднему классу с возрастающими доходами, могли себе позволить покупать шоколадки M&M и растворимые соки Tang juice в магазинах и у переезжих лотошников. Менее состоятельные люди ходили в рестораны, в которых подавали *boodae chige*, буквально «рагу с военной базы». Это был более дешёвый вариант классического корейского рагу *kimchee chige*, в который добавляли *kimchee* (капусту, маринованную с чесноком и перцем), но главный компонент – мясо с живота свиньи заменяли на более дешёвые сорта, такие как пайковый бекон, сосиски или мясные консервы «Spam», вывезенные с американских военных баз.

Я до смерти хотел попробовать мясные консервы «Спам», отварной маринованной солонины, шоколадок, галет и бесчисленных других вещей, названия которых я даже не знал, из ящиков американского «Рациона Си» (полевой паёк для боевых условий, состоящий из консервированных и сушеных продуктов). Мой дядя по материнской линии был

⁵ Корейский среднедушевой ВВП в 1972 г. составлял 319 долл. (в текущих долларах). В 1979 он составил 1647 долл. Экспорт составлял 1,6 миллиарда долл. в 1972 г. и 15,1 миллиардов долл. в 1979 г. Статданные приведены по: Lee (1999), Appendix Table 1 (income) and Appendix Table 7 (exports).

генералом корейской армии и он сберегал припасы во время совместных учений с американскими коллегами, и иногда давал мне полакомиться. Американские солдаты ругали никудышное качество своих полевых пайков. Для меня же они были как корзины продуктов для пикника «Fortnum & Mason». Но тогда я жил в стране, где в ванильном мороженом было так мало ванили, что я думал, что слово «ванильное» означает «простое, без вкусовых добавок», пока я не начал учить английский в школе. Если так дело обстояло с хорошо питавшимся ребёнком из верхнего среднего класса, то вы можете себе представить, каково было остальным.

Когда я перешёл в старшие классы, мой отец подарил мне калькулятор «Casio», подарок далеко за пределами даже самых смелых мечтаний. Тогда он вероятно стоил половину месячной зарплаты работника швейной фабрики, и это было огромной тратой, даже для моего отца, но он ничего не жалел ради образования. Двадцать лет спустя сочетание быстрого развития электроники и подъём уровня жизни в Корее привели к тому, что калькуляторы были в таком изобилии, что их раздавали как подарки в универмагах. Многие из них, в конце концов, оказались в роли игрушки для младенцев (хотя я не думаю, что именно поэтому корейские дети хорошо успевают по математике!).

Корейское «экономическое чудо», конечно же, не было лишено тёмной стороны. Многие девушки из бедных семей в деревне были вынуждены искать работу, сразу же после окончания начальной школы в возрасте 12 лет, чтобы «избавить семью от лишнего рта» и заработать денег, позволив хотя бы одному из братьев получить высшее образование. Некоторые из них становились служанками в городских семьях среднего класса, работая за стол и кров, а если повезет, то и немного карманных денег впридачу. Других девушек, а также юношей, которым не повезло, эксплуатировали на заводах и фабриках, условия работы которых, навевали воспоминания об «адских мельницах» XIX века [из поэмы Уильяма Блэйка «*And did those feet in ancient time*»] или о потогонном производстве в сегодняшнем Китае. В текстильной и швейной промышленности, которые были главными экспортными отраслями, рабочие часто работали по 12 часов и более, в опасных и нездоровых условиях, за низкую зарплату. На некоторых фабриках отказывались подавать в столовых суп, чтобы, не дай бог, рабочим не понадобились бы дополнительные перерывы на туалет, что могло снизить их и без того минимальные прибыли. Во вновь создаваемой тяжелой промышленности – автомобильной, сталелитейной, химической, машиностроительной и пр. – условия были лучше, но в целом корейские рабочие работали в среднем 53-54 часа в неделю, больше, чем где бы то ни было в мире, в то время.

Возникли городские трущобы. Поскольку они обычно располагались на склонах холмов [*сонг*], из которых в основном и состоит корейский ландшафт, их прозвали «Районы Луны», в честь популярного комедийного телесериала 1970-х годов. Семьи из четырёх-пяти человек ютились в крошечных комнатках, и на сотни людей был один туалет и один водопроводный кран. Многие такие трущобы разгоняла полиция, а жильцов раскидывали по широко раскинувшимся предместьям, с ещё худшей антисанитарией и худшей транспортной доступностью. На расчищенном месте строили новые микрорайоны многоэтажек для растущего среднего класса. Если бедняки не могли вырваться из новых трущоб достаточно быстро (хотя вырваться из трущоб было, по крайней мере, возможно, принимая во внимание быстрый рост экономики и создание новых рабочих мест), городская застройка опять настигала их и отправляла в ещё более отдалённые места. Некоторые оказывались в конечном итоге бездомными на главной городской свалке на острове Нанжи. Немногие за пределами Кореи знают, что прекрасные общественные парки, окружающие великолепный Сеульский футбольный стадион, который весь мир видел во время Чемпионата мира 2002 года, были построены в буквальном смысле поверх старой свалки на острове (сегодня на нём расположена ультрасовременная экологичная газовая электростанция, которая перерабатывает органические отходы, сваленные там).

В октябре 1979 года, когда я всё ещё учился в школе, на фоне растущего всеобщего недовольства диктаторским правлением и экономической сумятицы, вызванной Вторым

нефтяным шоком, президент Пак был неожиданно убит руководителем своей собственной Службы безопасности. Последовала недолгая «Сеульская весна», полная надежд на демократию. Они грубо оборвались следующим военным правительством генерала Чон Ду-Хвана (Chun Doo-Hwan), который захватил власть, после того как в мае 1980 года, во время Резни в Кванджу, он сокрушил вооружённое народное восстание

Несмотря на глубокую политическую реакцию, к началу 1980-х годов Корея стала крепким середняком по доходам, наравне с Эквадором, Маврикием и Коста-Рикой. Но она была всё ещё далека от той процветающей Кореи, которую мы знаем сегодня. Одним из жаргонных выражений, ходивших среди нас, старшеклассников, было «я бывал в Гонконге», что означало «я испытал мир за пределами нашего». Даже сегодня Гонконг всё ещё значительно богаче, чем Корея, но в 1960-е и 1970-е годы это выражение отражало тот факт, что подушевой ВВП Гонконга был в 3-4 раза больше чем у меня на родине.

Когда в 1982 году я поступил в университет, меня интересовали проблемы прав интеллектуальной собственности, тема ставшая ещё более актуальной в наше время. К тому времени Корея стала достаточно компетентной, чтобы копировать современную продукцию и достаточно богатой, чтобы желать прекрасного в своей жизни (музыки, модных товаров, книг). Но она ещё не была достаточно передовой, чтобы выдвигать свои собственные оригинальные идеи, разрабатывать и владеть международными патентами, авторскими правами и торговыми марками.

Сегодня Корея – одна из наиболее «изобретающих» стран в мире, она входит в число первой пятёрки стран, ежегодно получающих наибольшее число патентов в Патентном ведомстве США. Но до середины 1980-х годов страна жила «обратным инжинирингом». Мои друзья покупали «скопированные» компьютеры, изготовленные в мелких мастерских, которые разбирали «IBM»-образцы, копировали все компоненты и собирали свои. То же самое происходило с торговыми марками. В то время Корея была одной из «пиратских столиц» мира, штампуя поддельные кроссовки «Nike» и сумочки «Louis Vuitton» в огромных количествах. Те, у кого была более чувствительная совесть, выбирали почти-подделки. Так, например, были кроссовки, которые выглядели как «Nike», но назывались «Nice», или кроссовки, которые имели фирменный найковский штрих, но с дополнительным ответвлением. Поддельные товары редко выдавались за настоящие. Те, кто их покупал, прекрасно понимали, что покупают подделки; весь смысл этого был в том, чтобы произвести модное впечатление, нежели ввести в заблуждение. Защищённые авторским правом материалы не были исключением. Сегодня Корея экспортирует в большом, и всё возрастающем количестве, защищённые авторским правом материалы (фильмы, телесериалы, поп музыку), но, в то время, импортная музыка (долгоиграющие пластинки) или фильмы (видеокассеты) были настолько дороги, что мало кто мог себе позволить оригинальный товар. Мы выросли, слушая пиратские записи рок-н-ролла, которые мы называли «записи из тэмпурной», потому что звук был такой, как будто, кто-то жарил тэмпуру [*блюдо из рыбы, морепродуктов и овощей, приготовленных в кларе и обжаренных во фритюре*] на заднем плане. Что касается иностранных книг, они всё ещё были недоступны большинству студентов. Поскольку я был из обеспеченной семьи, которая могла вкладывать в образование, у меня было несколько импортных книг. Но большинство моих книг на английском языке были пиратскими изданиями. Я ни за что бы не поступил и не удержался бы в Кембридже, если бы не эти пиратские книги.

К тому времени, когда я заканчивал первый этап моей учёбы в Кембридже в конце 1980-х, Корея стала страной с подушевым доходом стабильно намного выше среднего. И самым верным свидетельством тому было то, что европейские страны перестали требовать от корейцев въездных виз. Всё равно к тому времени для большинства из нас уже не было причин желать эмигрировать куда-нибудь нелегально. В 1996 году Корея даже присоединилась к Организации Экономического Сотрудничества и Развития (OECD) – клубу богатых стран – и объявила себя «добившейся признания», хотя эта эйфория очень сильно сдулась начавшимся финансовым кризисом, охватившим Корею в 1997 году. С того

времени страна еще не восстановила свои былые высокие экономические показатели, в основном из-за того, что она слишком рьяно приняла модель «господства свободного рынка». Но об этом позднее.

Каковы бы ни были её сегодняшние проблемы, корейский экономический рост, и вызванные им социальные преобразования за последние 45 лет, были поистине впечатляющими. Она проделала путь от одной из наибеднейших стран в мире до страны равной Португалии и Словении в терминах подушевого дохода.⁶ Страна, главным экспортом которой были вольфрамовая руда, рыба и парики из человеческого волоса, стала высокотехнологическим центром, экспортирующим мобильные телефоны и плазменные телевизоры, которые с удовольствием покупают по всему миру. Улучшившееся питание и здравоохранение способствовали тому, что сегодняшний новорожденный в Корее, имеет все шансы прожить на 24 года дольше, чем родившийся в 1960-е годы (77 лет против 53 лет соответственно). Сегодня вместо 78 младенцев на 1000 рождений, только 5 не доживают до года, разбивая сердца намного меньшему числу родителей. В терминах этих показателей «шансов в жизни» успех Кореи таков, как если бы Гаити превратилась в Швейцарию⁷. Как это «чудо» стало возможным?

Для большинства экономистов ответ очень прост. Корея преуспела, потому что она следовала диктату свободного рынка. Она следовала принципам здоровых финансов (низкая инфляция), небольшого правительства, частного предпринимательства, свободной торговли и политики дружелюбия по отношению к иностранным инвестициям. Эта точка зрения известна как неолиберальная экономика

Неолиберальная экономика - это новая версия либеральной экономики экономиста XVIII века Адама Смита и его последователей. Впервые она появилась в 60-е годы XX века и стала повсеместно господствующей доктриной с 1980-х. Либеральные экономисты XVIII и XIX веков считали, что неограниченная конкуренция на свободном рынке была наилучшим способом устройства экономики, потому что она заставляет всех работать с наибольшей отдачей. Вмешательство государства считалось вредным, потому что оно снижало давление конкуренции, ограничивая участие потенциальных конкурентов, посредством регулирования импорта или введением монополий. Неолиберальные экономисты выступают за некоторые вещи, которых прежние либералы не одобряли – из наиболее ярких примеров, некоторые формы монополии (такие как патенты или монополия центрального банка на выпуск банкнот) и политическая демократия. Но в целом они разделяют энтузиазм прежних либералов в отношении свободного рынка. И, несмотря на незначительные поправки, последовавшие за целой серией разочаровывающих результатов применения неолиберальной политики в развивающихся странах за последнюю четверть века, ядро неолиберальной программы, состоящей из дерегулирования, приватизации и открытости международной торговле и инвестициям, оставалось неизменным с 80-х годов XX века.

В отношении развивающихся стран, неолиберальная программа проталкивалась союзом правительств богатых стран, руководимым США при посредничестве «Нечестивой

⁶ В 2004, корейский подушевой ВВП составил 13980 долл. В том же году в Португалии он был 14350 долл. и в Словении 14810 долл. Данные взяты из: World Bank (2006), *World Development Report 2006 – Equity and Development* (Oxford University Press, New York), Table 1.

⁷ Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в Корее в 1960 году была 53 года. В 2003 году она была 77 лет. В том же 1960 году ожидаемая продолжительность жизни была 51,6 года на Гаити и 80,5 лет в Швейцарии. Младенческая смертность в Корее составляла 78 на 1000 живых родившихся в 1960 году и 5 на 1000 живых родившихся в 2003 году. В 2003 году, младенческая смертность составляла 76 на Гаити и 4 в Швейцарии. Данные по Корее за 1960 год взяты из: H-J. Chang (2006), *The East Asian Development Experience – the Miracle, the Crisis, and the Future* (Zed Press, London), Tables 4.8 (младенческая смертность) and 4.9 (продолжительность жизни). Все данные за 2003 год взяты из: UNDP (2005), *Human Development Report 2005* (United Nations Development Program, New York), Tables 1 (продолжительность жизни) and 10 (младенческая смертность).

Троицы» международных экономических организаций, которые они почти совершенно контролируют - Международного валютного фонда (МВФ), Всемирного банка (ВБ) и Всемирной Торговой Организации (ВТО). Правительства богатых стран используют свою финансовую помощь и доступ на свои рынки как морковку, чтобы побудить развивающиеся страны принять неолиберальную политику. Это делается и в интересах конкретных лоббирующих компаний, но обычно, чтобы создать общую благоприятную обстановку для иностранных товаров и инвестиций в соответствующей развивающейся стране. МВФ и ВБ играют свою роль, связывая предоставление своих займов, с условием принятия неолиберальной политики. ВТО вносит свой вклад, формулируя правила международной торговли, которые благоволят свободе торговли в сфере, где богатые страны сильны, но не там, где они слабы (к примеру, сельское хозяйство или текстиль). Эти правительства и международные организации поддерживает целая армия идеологов. Некоторые из них - это высококвалифицированные ученые, которые должны бы знать пределы экономики свободного рынка, но склонны их игнорировать, когда дело доходит до политического консультирования (особенно, когда они консультировали бывшие коммунистические экономики в 90-е годы XX века). Взятые вместе, эти различные органы и частные лица составляют могущественную пропагандистскую машину, финансово-интеллектуальный комплекс, опирающийся на деньги и власть.

Этот неолиберальный истэблшмент заставляет нас поверить, что в годы своего «экономического чуда», в 1960-1980-е годы, Корея следовала неолиберальной стратегии экономического развития.⁸ Реальность же была совершенно иной. То, чем Корея на самом деле занималась эти десятилетия, так это тем, что вскармливала новые отрасли промышленности, выбранные государством, с привлечением частного сектора, посредством тарифной защиты, субсидий и других форм государственной поддержки (например, маркетинговой информации о зарубежных рынках, предоставляемой государственным экспортным агентством), до тех пор, пока они не «подросли» достаточно, чтобы выдерживать международную конкуренцию. Все банки принадлежали государству, чтобы оно могло направлять кровь бизнеса – кредит. Некоторые крупные проекты были запущены непосредственно госпредприятиями, сталелитейный комбинат POSCO тому лучший пример, хотя Корея придерживалась прагматического, а не идеологического взгляда на вопрос о госпредприятиях. Если частные предприятия работали нормально, что ж, хорошо; если же они не инвестировали в важные области, государство не стеснялось создать госпредприятие; и если какие-нибудь частные предприятия управлялись плохо, государство забирало их, реструктурировало, и, обычно (но не всегда), вновь продавало.

Корейское правительство также обладало тотальным контролем над операциями с дефицитной инвалютой (нарушение правил валютных операций могло повлечь наказание, вплоть до смертной казни). В сочетании с тщательно продуманными приоритетами в расходовании инвалюты, эти меры гарантировали, что с большим трудом заработанная инвалюта, тратилась на жизненно необходимые оборудование и материалы. Также корейское правительство жёстко контролировало иностранные инвестиции, приветствуя их с распростёртыми объятиями в определённых секторах и совершенно не допуская их в другие, в соответствии с регулярно пересматриваемым Планом национального развития. Ещё оно очень спокойно относилось к иностранным патентам, поощряя «обратный инжиниринг» и закрывая глаза на «пиратское копирование» защищённой патентами продукции.

Общераспространённое представление о Корее, как об экономике со свободой торговли было создано её экспортными успехами. Но успехи в экспорте не требуют свободы торговли, как это продемонстрировали также Япония и Китай. В начальный период корейский экспорт – такие товары, как простая одежда и дешёвая электроника – были средством получить

⁸ Критику неолиберальной интерпретации корейского «чуда» можно найти в A. Amsden (1989), *Asia's Next Giant* (Oxford University Press, New York) and H.-J. Chang (2007), *The East Asian Development Experience – The Miracle, the Crisis, and the Future* (Zed Press, London).

твёрдую валюту, нужную, чтобы заплатить за современные технологии и дорогое оборудование, которые были нужны для новых наукоёмких отраслей, которые, в свою очередь, были защищены высокими тарифами и субсидиями. В то же время, тарифные барьеры и субсидии не должны были ограждать новые отрасли от международной конкуренции вечно, но лишь до тех пор, пока они не смогут воспринять новые технологии, наладить новую организацию производства и начать конкурировать на мировом рынке.

Корейское экономическое «чудо» было результатом толкового и прагматического комбинирования рыночных стимулов и государственного руководства. Корейское правительство не боролось с рынком, как это делали коммунистические государства. Но оно и не питало слепой веры в силы свободного рынка. Относясь к рынкам серьёзно, корейская стратегия признавала, что, зачастую, их нужно поправлять посредством государственного вмешательства.

Если бы только одна Корея разбогатела от такой «еретической» политики, то гурь свободного рынка могли бы отмахнуться от неё, как от, всего лишь, исключения, подтверждающего правило. Но Корея – не исключение. Как я далее продемонстрирую, практически *все* сегодняшние развитые страны, включая Британию и США, якобы родину свободного рынка и свободной торговли, разбогатели, опираясь на рецепты, которые противоречат ортодоксии неолиберальной экономики.

Сегодняшние богатые страны прибегали к протекционизму и субсидиям, дискриминируя иностранных инвесторов – всё это предаётся анафеме современной ортодоксией, жёстко ограничено многосторонними соглашениями, такими как Соглашение об учреждении ВТО, и объявлено вне закона финансовыми донорами и международными финансовыми организациями (прежде всего МВФ и ВБ). Всего несколько стран, такие как Нидерланды и Швейцария (до Первой мировой войны), широко не применяли протекционизм. Но и они отклонялись от догмы в других сферах, например, они отказывались признавать патентную защиту. Послужной список сегодняшних богатых стран в отношении иностранных инвестиций, государственных предприятий, макроэкономического управления и политических институтов также демонстрирует значительные отклонения от сегодняшней ортодоксии по этим вопросам.

Почему же тогда богатые страны не рекомендуют сегодняшним развивающимся странам те стратегии, которые так хорошо им послужили? Почему, вместо этого, они рассказывают сказки про историю капитализма, и притом прескверные?

В 1841 году немецкий экономист Фридрих Лист (Friedrich List) подверг Британию критике за то, что она проповедует свободу торговли другим странам, в то время как сама она достигла экономического превосходства посредством высоких тарифов и громадных субсидий. Он обвинил Британию в том, что она «вышибает лестницу», по которой сама взобралась на вершину мировой экономики: «это очень распространённый хитрый приём, когда кто-нибудь достигает вершины величия, *он вышибает лестницу* по которой поднялся, чтобы лишить других средства подняться вслед за ним [курсив автора]».⁹

В наши дни совершенно точно есть определённые люди в богатых странах, которые проповедуют бедным странам свободный рынок и свободу торговли, для того чтобы захватить долю побольше на их рынках и предотвратить появление возможных конкурентов. Они говорят: «делайте как мы говорим, а не так, как мы сами делали» и ведут себя как

⁹ Он продолжает: «Любая страна, которая ... подняла свои производственные возможности и своё судоходство до такой степени развития, что никакая другая страна не может выдержать свободной конкуренции с нею, не может поступить мудрее, чем *отшвырнуть те лестницы* её величия, проповедовать другим странам блага свободной торговли и объявить раскаивающимся тоном, что она сама до настоящего времени блуждала путями ошибок, и только теперь, в первый раз, смогла открыть путь истины». Friedrich List (1841), *The National System of Political Economy*, translated from the original German edition published in 1841 by Sampson Lloyd in 1885 (Longmans, Green, and Company, London), pp. 295–296. «Вышибая лестницу» - это также название моей работы по этому предмету, H-J. Chang (2002), *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London).

Недобрые Самаритяне, наживаясь на тех, кто попал в затруднительное положение.¹⁰ Но что тревожит ещё больше, так это то, что многие сегодняшние Недобрые Самаритяне даже не понимают, что они вредят развивающимся странам своею политикой. История капитализма была так кардинально переписана, что многие люди в богатых странах совершенно не понимают тех двойных стандартов, которые содержатся в рекомендации свободного рынка и свободной торговли развивающимся странам.

Я не утверждаю, что где-то существует злобный тайный комитет, который систематически заретушёвывает нежелательных людей на фотографиях и переписывает исторические хроники. Тем не менее, история пишется победителями, и вполне в человеческой природе истолковывать прошлое с позиций дня сегодняшнего. Время шло и, постепенно, зачастую неосознанно, богатые страны переписали свою историю, с тем, чтобы она больше согласовалась с тем, какими они считают себя сегодня, нежели с тем какими они были на самом деле – во многом подобно тому, как сейчас пишут об Италии эпохи Возрождения (забывая, что такой страны не существовало до 1871 года) или причисляют франкоязычных скандинавов (королей норманнов-завоевателей) к числу «английских» королей и королев.

В результате этого многие Недобрые Самаритяне расхваливают бедным странам политику свободного рынка и свободы торговли, искренне, но ошибочно полагая, что именно этими путями их собственные страны пришли к богатству. Но, на самом деле, они только усложняют жизнь тем, кому пытаются помочь. Иногда такие Недобрые Самаритяне могут стать *большой* проблемой, чем те, кто сознательно «вышибают лестницу», потому что самодовольство нередко непреклоннее своекорыстия.

Так как же нам разубедить Недобрых Самаритян, чтобы они не вредили бедным странам, какими бы благородными их намерения не были? И что они могли бы сделать вместо этого? Сочетая историю, анализ современного мира, прогнозы на будущее и предложения некоторых изменений, настоящая книга может дать ответы на эти вопросы.

Начать нужно с истинной истории капитализма и глобализации, которым я посвящаю следующие две главы (Главы 1 и 2). В этих главах я продемонстрирую, что многое из того, что читатель мог считать «фактами истории» либо неверно, либо составляет только полуправду. Британия и США *не* являются родиной свободы торговли; на самом деле, в течение долгого времени, они были самыми протекционистскими странами в мире. Не все страны преуспели, прибегая к протекционизму и субсидиям, но из тех, кто пришел к успеху, почти нет тех, которые бы обошлись без них. Для развивающихся стран свобода торговли редко была предметом их собственного выбора; часто она навязывалась извне, иногда даже военной силой. По большей части, при свободе торговли они жили очень бедно; когда же они применяли протекционизм и субсидии, им жилось намного лучше. Лучшие всех экономические показатели были у тех стран, которые открывали свои экономики избирательно и постепенно. Неолиберальная политика свободного рынка и свободы торговли требует жертвовать справедливостью в пользу роста, но, на самом деле, не достигает ни того, ни другого; за последние двадцать пять лет, когда рынки освободили и границы открыли, рост замедлился.

В основной части книги (Главы с 3 по 9), которая следует за исторической частью, я применю сочетание экономической теории, истории и современных нам свидетельств, чтобы перевернуть с ног на голову общепринятые взгляды на экономическое развитие.

- Свободная торговля уменьшает свободу выбора для бедных стран.
- Недопущение иностранных компаний может быть полезно для них [*бедных стран*] в долгосрочной перспективе.

¹⁰ Изначальная история о «Добром Самаритянине» содержится в Библии. В библейской притче человеку, которого ограбили разбойники, помог «Добрый Самаритянин», несмотря на то, что Самаритяне считались чуждыми людьми, которые и сами были не прочь поживиться за счёт попавших в затруднительное положение.

- Инвестирование в компанию, которая будет приносить убытки в течении 17 лет может оказаться отличным предложением.
- Некоторые из лучших компаний мирового класса принадлежат государству и управляются им.
- «Заимствование» идей у более продуктивных иностранцев жизненно важно для экономического развития.
- Низкая инфляция и экономность правительства могут быть вредными для экономического развития.
- Коррупция существует потому, что рынка слишком много, а не слишком мало.
- Свободный рынок и демократия не обязательно идут рука об руку.
- Страны бедны не потому, что их народы ленивы; народы «ленивы» потому, что бедны.

Так же, как это Пролог, завершающая глава начинается альтернативной «историей из будущего», но в этот раз очень безрадостной. Сценарий намеренно сделан пессимистическим, но его основание прочно коренится в сегодняшней реальности, показывая, как близки мы к такому будущему, если продолжим неолиберальную политику, распространяемую Недобрыми Самаритянами. Далее в этой главе я представлю некоторые ключевые принципы, подытоживающие детально рассмотренную во всей книге альтернативную экономическую политику, которая должна руководить нашими действиями, если мы собираемся помочь развивающимся странам двигать вперёд свою экономику. Несмотря на мрачный сценарий, глава, как и вся книга, завершается на оптимистической ноте, объясняя почему я верю, что большинство Недобрых Самаритян можно изменить и заставить по-настоящему помочь развивающимся странам улучшить их экономическое положение.

ГЛАВА 1

«Лексус» и оливковая ветвь» (переосмысление)

Мифы и факты о глобализации

Однажды, в одной развивающейся стране, её главный автопроизводитель отправил свои первые легковые автомобили на американский рынок. До того дня, небольшая компания делала только низкопробные продукты – плохие копии качественных товаров, произведённых в богатых странах. Машина была обыкновенная, просто дешёвая микролитражка, как говорится «четыре колеса и пепельница». Но для страны это был важный момент, и экспортёр испытывал гордость.

К несчастью, продукт провалился. Все считали, что машинка выглядит ужасно, а искушенные покупатели не хотели тратить серьёзные деньги на семейный автомобиль из страны, где до сих пор делали только второразрядные вещи. Машину пришлось отозвать с американского рынка. Провал вызвал серьёзные дебаты среди жителей этой страны.

Многие из них считали, что компании следовало придерживаться своего первоначального бизнеса – производства простого текстильного оборудования. В конце концов, главным экспортным товаром страны был шёлк. Если компания не смогла выпустить хороший автомобиль после 25 лет непрерывных попыток, значит этому и не бывать. Государство делало всё для её успеха. Оно обеспечило ей высокие прибыли на отечественном рынке через высокие тарифы и драконовский контроль за иностранными инвестициями в автомобильную промышленность. Ещё десяти лет не прошло, как оно даже выделяло государственные средства, чтобы спасти компанию от неминуемого банкротства. Так что, утверждали критики, иностранные автомобили нужно свободно ввозить, а иностранным автопроизводителям, которых двадцать лет назад выгнали, позволить обосноваться вновь.

Другие не соглашались. Они утверждали, что ни одна страна не добилась успеха, без развития «серьёзных» отраслей промышленности, таких как автомобилестроение. Просто им нужно больше времени, чтобы выпустить машину, которая понравится всем.

Год был 1958-й и страна, вообще-то, была Япония. Компания называлась «Тойота», а машина называлась «Toyota». «Тойота» начинала как производитель текстильного оборудования («Автоматические ткацкие станки Toyota») и вошла в автомобилестроение в 1933 году. Японское правительство изгнало «General Motors» и «Ford» в 1939 году и поддержало «Тойоту» деньгами из Центрального банка (Bank of Japan) в 1949 году. Сегодня японские автомобили - это так же естественно, как шотландский лосось или французское вино, но менее 50 лет назад, большинство людей, включая многих японцев, считали, что японское автомобилестроение просто не должно существовать.

Полвека спустя после фиаско с «Toyota», премиум-бренд «Тойоты» «Lexus» стал чем-то вроде иконы глобализации, благодаря книге американского журналиста Томаса Фридмана (Thomas Friedman) *«Лексус» и оливковая ветвь*. Книга обязана своим заглавием тому озарению, которое снизошло на Фридмана на скоростном поезде «Синкансен», во время его поездки в Японию в 1992 году. Он посетил завод «Лексус», который произвёл на него огромное впечатление. На обратном пути из автозавода в Тойота-сити в Токио, в поезде ему попала на глаза очередная статья о напряжённости на Ближнем Востоке, где он долгое время был корреспондентом. И его осенило. Он вдруг осознал, что «кажется, что половина всего мира настроена улучшать «Лексус», привержена модернизации, ускорению и приватизации своих экономик, для того, чтобы процветать в системе глобализации. А вторая половина мира, иногда половина той же самой страны, иногда другая половина того же самого человека, всё ещё охвачена битвой за то, кому какое оливковое дерево принадлежит».¹¹

По словам Фридмана, если они не впишутся в определённый набор правил экономической политики, который он назвал «золотой смирительной рубашкой», страны из мира оливковых деревьев не смогут присоединиться к миру «Лексуса». Описывая «золотую смирительную рубашку», он в основном повторяет сегодняшнюю неолиберальную ортодоксию: для того чтобы вписаться, стране нужно приватизировать государственные предприятия, поддерживать низкий уровень инфляции, сократить численность государственного аппарата, поддерживать бездефицитный бюджет (а ещё лучше иметь профицит), либерализовать торговлю, дерегулировать иностранные инвестиции, дерегулировать рынок капитала, сделать валюту конвертируемой, снизить коррупцию и приватизировать пенсии.¹² По его словам, это - единственный путь к успеху в новой глобальной экономике. Его «смирительная рубашка» - это единственное снаряжение для жёсткой, но пьянящей игры в глобализацию. Фридман категоричен: «К сожалению, эта «золотая смирительная рубашка» во многом «одного стандартного размера на всех» ... Она не всегда красива или мягка, или удобна. Но она имеется в наличии и это единственная модель, предлагаемая в данном историческом сезоне».¹³

Тем не менее, факт остаётся фактом, если бы японское правительство последовало в начале 1960-х годов советам экономистов свободной торговли, не было бы никакого «Лексуса». В лучшем случае, сегодня «Тойота» была бы младшим партнёром при каком-нибудь западном автоконцерне, в худшем – была бы сметена. И это касалось всей японской экономики. Если бы тогда Япония одела фридмановскую «золотую смирительную рубашку», она бы осталась третьеразрядной промышленной державой, которой она была в 1960-е годы,

¹¹ T. Friedman (2000), *The Lexus and the Olive Tree* (Anchor Books, New York), p. 31.

¹² Friedman (2000), p. 105.

¹³ Friedman (2000), p. 105.

имея уровень доходов наравне с Чили, Аргентиной и ЮАР¹⁴, страной, премьер-министром которой оскорбительно пренебрёг французский президент Шарль де Голль (Charles De Gaulle), назвав его «продавцом транзисторов».¹⁵ Другими словами, последуй они совету Фридмана, японцы бы сегодня не экспортировали «Лексусы», а всё ещё боролись за то, кому какое тутовое дерево принадлежит.

Официальная история глобализации

Наш рассказ о «Гойоте» подводит к мысли, что есть нечто особенно режущее слух в этой сказочке о глобализации, продвигаемой Томасом Фридманом и его коллегами. Чтобы объяснить вам, что же это конкретно, мне нужно рассказать вам, что я называю «официальной историей глобализации», и в чём её ограниченность.

Согласно официальной истории, глобализация постепенно развивалась в течение последних трёх столетий следующим образом:¹⁶ Британия приняла политику свободного рынка и свободы торговли в XVIII веке, намного раньше других стран. К середине XIX века, благодаря впечатляющим успехам британской экономики, превосходство такой политики стало настолько очевидным, что другие страны тоже стали либерализовывать свою торговлю и дерегулировать внутреннее хозяйство. Этот либеральный мировой порядок, окончательно оформившейся к 1870 году при британской гегемонии, основывался: на промышленной политике *laissez-faire* [невмешательства] внутри страны; на невысоких барьерах для международного потока товаров, капитала и труда; и на макроэкономической стабильности внутри страны и в мире, обеспечивающей принципы здоровых финансов (низкую инфляцию) и бездефицитный бюджет. Последовал период неслыханного процветания.

К сожалению, всё пошло наперекосяк после Первой мировой войны. В ответ на надвигающуюся нестабильность мировой экономики, многие страны неразумно начали вновь возводить торговые барьеры. В 1930 году США отказались от свободы торговли и ввели в действие печально известный тариф Смута-Хоули. Такие страны как Германия и Япония отказались от либеральной политики, воздвигли высокие торговые барьеры и создали картели, которые были тесно связаны с их фашизмом и внешней агрессией. Мировая система свободной торговли закончилась в 1932 году, когда Британия, до того дня поборник свободной торговли, поддалась искушению и сама восстановила внешнеторговые тарифы. Последовавшие сжатие мировых рынков и нестабильность, а затем и начавшаяся Вторая мировая война, разрушили последние следы первого либерального мирового порядка.

После Второй мировой войны, мировая экономика перестроилась в более либеральном духе, на этот раз при американской гегемонии. В частности, значительного прогресса достигла либерализация между богатыми странами на раннем этапе переговоров по ГАТТ (Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле). Но протекционизм и государственное вмешательство всё ещё сохранялось в развивающихся, не говоря уже о коммунистических странах.

¹⁴ В 1961 году, подушевой ВВП Японии составлял 402 долл., на одном уровне с Чили (377 долл.), Аргентиной (378 долл.) и ЮАР (396 долл.). Данные взяты из: С. Kindleberger (1965), *Economic Development* (McGraw-Hill, New York).

¹⁵ Это случилось в 1964 году, когда премьер-министр Японии Хаято Икэда посетил Францию. 'The Undiplomat', *Time*, 4 April 1969.

¹⁶ Следующие работы представляют относительно сбалансированную и лучше согласующуюся с фактами, но всё равно неверную версию глобализации: J. Sachs & A. Warner (1995), 'Economic Reform and the Process of Global Integration', *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995, no. 1, and M. Wolf (2004), *Why Globalisation Works* (Yale University Press, New Haven and London). Эти работы предлагают менее сбалансированную, но, вероятно, более отображающую [реальность] версию: J. Bhagwati (1985), *Protectionism* (The MIT Press, Cambridge, Massachusetts) and J. Bhagwati (1998), *A Stream of Windows – Unsettling Reflections on Trade, Immigration, and Democracy* (The MIT Press, Cambridge, Massachusetts).

К счастью, от **нелиберальной** политики стали повсеместно отказываться после подъёма в 1980-е годы неоллиберализма. К концу 1970-х годов, провал так называемой импортозамещающей индустриализации (ISI) в развивающихся странах, основанной на протекционизме, субсидиях и регулировании, стал настолько очевидным, что его нельзя было не замечать.¹⁷ Экономическое «чудо» Восточной Азии, в которой уже практиковали свободу торговли и поощряли иностранные инвестиции, явилось сигналом к пробуждению других развивающихся стран. После Долгового Кризиса Третьего мира 1982 года многие развивающиеся страны отказались от интервенционизма и протекционизма в пользу неоллиберализма. Это движение к глобальной интеграции было увенчано падением коммунизма в 1989 году.

Беспрецедентное ускорение в развитии технологий транспорта и связи сделало еще более необходимым такие перемены в национальной политике. С их развитием, возможности вступить во взаимовыгодные отношения с партнёрами в далёких странах – через торговлю и инвестиции – радикально возросли. Открытость стала ещё более важным, чем прежде, фактором процветания страны.

Отражая углубляющуюся глобальную экономическую интеграцию, в последние годы укреплялась всемирная система экономического управления. Наиболее важное изменение произошло в 1995 году, когда ГАТТ преобразовалось в ВТО, могущественный орган, продвигающий либерализацию не только в торговле, но и в других областях, таких как регулирование иностранных инвестиций и права интеллектуальной собственности. ВТО теперь образует ядро мировой системы управления экономикой, наряду с МВФ, отвечающим за доступ к краткосрочным финансам и Всемирным банком, отвечающим за долгосрочные инвестиции.

Результатом этих преобразований, согласно официальной версии, стала глобализованная мировая экономика, сравнимая по своей изобильности и возможностям для процветания, только с «золотой эрой» либерализма (1870–1913). Ренато Руджеро (Renato Ruggiero), первый Генеральный директор ВТО, торжественно объявил, что в результате этого нового мирового порядка, у нас теперь есть «возможность искоренить бедность в мировом масштабе в начале следующего [XXI-го] столетия – утопическая мысль ещё несколько десятилетий назад, реальная возможность сегодня»¹⁸.

Такая версия истории глобализации принята повсеместно. Ей полагается быть планом действий для тех, кто формирует политику своих стран, направляя их к процветанию. К несчастью она рисует в корне ложную картину, искажая наше представление о том, откуда мы пришли, где мы сейчас и куда мы можем направиться в дальнейшем. Давайте разберёмся в чём это заключается.

Реальная история глобализации

30-го июня 1997 года последний британский губернатор Кристофер Паттен (Christopher

¹⁷ Суть импортозамещающей индустриализации (ISI) в том, чтобы отсталая страна начала производить промышленную продукцию, которую она обычно импортировала, тем самым «замещая» импортную промышленную продукцию отечественными эквивалентами. Это достигается либо искусственным удорожанием импорта при помощи тарифов и квот, либо субсидиями отечественным производителям. Такую стратегию приняли многие латиноамериканские страны в 30-е годы XX века. В то время большинство развивающихся стран не могли прибегнуть к ISI, потому что они были либо колониями, либо сторонами в «неравноправных договорах», которые лишали их права устанавливать свои собственные тарифы (см. далее). После того, как они обрели независимость в период с середины 1940-х по середину 1960-х годов, большинство развивающихся стран приняли стратегию ISI.

¹⁸ R. Ruggiero (1998), 'Whither the Trade System Next?' in J. Bhagwati & M. Hirsch (eds.), *The Uruguay Round and Beyond – Essays in Honour of Arthur Dunkel* (The University of Michigan Press, Ann Arbor), p. 131.

Patten) официально возвратил Китаю Гонконг. Многих британских комментаторов волновала судьба гонконгской демократии под управлением Коммунистической партии Китая (КПК), не взирая на то, что демократические выборы в Гонконге разрешили только в 1994 году, на 152-м году британского правления, и всего за три года до планируемой передачи. И, похоже что, никто совсем не помнил, как Гонконг перешел в британское владение с самого начала.

Гонконг стал британской колонией по Нанкинскому Договору 1842 года в результате Первой Опиумной войны. Это был особенно позорный эпизод, даже по меркам империализма XIX века. Растущая любовь британцев к чаю создала огромный дефицит в торговле с Китаем. В отчаянной попытке восполнить этот разрыв, Британия начала экспортировать производимый в Индии опиум в Китай. Такой мелочи, как то, что продажа опиума в Китае была противозаконной, нельзя было позволить стать на пути благородного дела сведения балансовых счетов. Когда китайские должностные лица конфисковали груз недозволенного опиума в 1841 году, британское правительство использовало это как предлог, чтобы решить этот вопрос раз и навсегда, объявив войну. Китай потерпел тяжёлое военное поражение и был вынужден подписать Нанкинский Договор, по которому Китай «сдаёт в аренду» Гонконг и отказывается от права устанавливать свои собственные тарифы.

Такие вот дела – самопровозглашённый лидер «свободного» мира объявляет войну другой стране потому, что та мешается на пути противозаконной наркоторговли. Правда состоит в том, что свободное движение товаров, людей и денег, которое возникло при британской гегемонии между 1870 и 1913 годами – первый эпизод глобализации – стало возможно, по большей части, благодаря военной силе, нежели рыночным силам. Кроме самой Британии, другими участниками свободной торговли в тот период были слабые страны, которые не приняли её добровольно, а были принуждены колониальным правлением или неравноправными договорами (такими как Нанкинский Договор), которые среди прочего лишали их права самостоятельно устанавливать тарифы и налагали на них установленные извне, с единой низкой ставкой (3–5%) тарифы ¹⁹. [*Не будем забывать о «Соглашении об ассоциации между Украиной, с одной стороны, и Европейским Союзом, Европейским Сообществом по атомной энергетике и их государствами-членами, с другой стороны»*]

Несмотря на их ключевую роль в установлении «свободной» торговли в конце XIX и начале XX века, колониализм и неравноправные договора едва ли удостаиваются упоминания в существующих горах проглобалистской литературы.²⁰ Даже когда про них говорят в открытую, в целом их роль считают положительной. К примеру, в своей известной книге «*Empire*», британский историк Найл Фергюсон (Niall Ferguson) честно перечисляет

¹⁹ Впервые Британия применила неравноправные договора в Латинской Америке, по мере обретения странами этого континента политической независимости, начиная с Бразилии в 1810 году. Китай, после Нанкинского Договора, был вынужден подписать целую серию неравноправных договоров, в течение последующих двадцати лет. Они, по существу, привели к полной потере тарифной автономии, и очень символично, что британцы возглавляли [китайскую] таможену в течение 55 лет – с 1863 по 1908 годы. Начиная с 1824 года, Таиланд (тогда Сиам) подписал различные неравноправные договора, череда которых завершилась наиболее всеохватывающим в 1855 году. Персия подписала неравноправные договора в 1836 и 1857 годах, а Османская империя в 1838 и 1861 годах. Япония потеряла свою тарифную автономию в результате серии неравноправных договоров, начиная с 1853 года, но это не помешало ей навязать неравноправный договор Корею в 1876 году. Крупные Латиноамериканские страны смогли восстановить тарифную автономию, начиная с 1880 г., опередив Японию (1911 г.). Многие другие страны восстановили её только после Первой мировой войны, но Турции пришлось ждать тарифной автономии до 1923 года, а Китаю – до 1929 года. See H-J. Chang (2002), *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London), стр. 53–54.

²⁰ К примеру, в своей спорной работе, *In Praise of Empires*, британо-американский экономист индийского происхождения Дипак Лал (Deepak Lal) вообще не упоминает роль колониализма и неравноправных договоров в распространении свободы торговли. См. D. Lal (2004), *In Praise of Empires – Globalisation and Order* (Palgrave Macmillan, New York and Basingstoke).

многие злодеяния Британской империи, включая Опиумные войны, но утверждает, что Британская империя в целом была неплохой штукой – вероятно, она была наиболее дешевым способом гарантировать свободу торговли, от которой польза была всем.²¹ Тем не менее, страны, находившиеся под колониальным правлением и неравноправными договорами жили очень бедно. В период с 1870 по 1913 годы подушевой ВВП в Азии (за вычетом Японии) рос на 0,4% в год, в Африке же он рос на 0,6% в год.²² Соответствующий показатель составлял 1,3% для Западной Европы и 1,8% для США.²³ Особенно интересно отметить, что латиноамериканские страны, которые к тому времени восстановили тарифную автономию и могли похвастаться самыми высокими тарифами в мире, росли так же быстро, как и США в тот период.²⁴

В то время, как они навязывали свободу торговли бедным странам, при помощи колониализма и неравноправных договоров, для себя самих богатые страны поддерживали высокие тарифы, особенно на промышленную продукцию, как мы в подробностях увидим в следующей главе. Для начала, Британия, якобы родина свободы торговли, была одной из наиболее протекционистских стран, до тех пор, пока в середине XIX века она [вдруг] не обратилась в апологета свободной торговли. Был короткий период в 1860-х и 1870-х годах, когда нечто напоминающее свободу торговли существовало в Европе, особенно при нулевых тарифах в Британии. Тем не менее, он оказался недолговечным. Начиная с 1880-х годов большинство европейских стран вновь подняли защитные барьеры, отчасти, чтобы оградить своих фермеров от дешёвого продовольствия, импортируемого из Нового Света, и отчасти, чтобы поддержать свои новые отрасли тяжёлой индустрии, такие как сталелитейная, химическая и машиностроение.²⁵ Наконец даже Британия, как я уже отмечал, главный архитектор первой волны глобализации, отказалась от свободы торговли и восстановила тарифы в 1932 году. Официальная история описывает это событие в том смысле, что Британия «поддалась искушению» протекционизма. Но она характерно умалчивает, что это произошло в силу заката британского экономического превосходства, который в свою очередь был результатом успеха политики протекционизма со стороны стран-конкурентов, особенно США, в развитии своих новых отраслей.

Таким образом, история первой глобализации в конце XIX – начале XX веков была переписана в наше время, чтобы вписать в неё нынешнюю неолиберальную ортодоксию. История протекционизма в сегодняшних богатых странах чрезвычайно преуменьшается, а империалистическое происхождение высокой степени глобальной интеграции у

²¹ См. N. Ferguson (2003), *Empire – How Britain Made the Modern World* (Allen Lane, London).

²² После обретения развивающимися странами Азии независимости, рост в них значительно ускорился. Во всех 13 азиатских странах, для которых были доступны статданные, (Бангладеш, Бирма, Китай, Индия, Индонезия, Корея, Малайзия, Пакистан, Сингапур, Таиланд, Тайвань, Шри-Ланка и Филиппины), после деколонизации прирост подушевого дохода увеличился. Скачок в приросте подушевого дохода в постколониальный период (1950–1999 гг.) по отношению к колониальному (1913–1950 гг.) варьировался от 1,1% (у Бангладеша: с минус 0,2% до 0,9%) до 6,4% (у Кореи: с минус 0,4% до 6,0%). В Африке в колониальный период (1820–1950 гг.) прирост подушевого дохода составлял примерно 0,6% в год. В 1960-е и 1970-е гг., когда большинство африканских стран стало независимым, прирост поднялся до 2% для стран со средним подушевым доходом. Даже беднейшие страны, которым обычно трудно расти, прирастали по 1% в год, вдвое больше, чем в колониальный период. H-J. Chang, (2005), *Why Developing Countries Need Tariffs – How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries' Right to a Future* (Oxfam, Oxford, and South Centre, Geneva), downloadable at <http://www.southcentre.org/publications/SouthPerspectiveSeries/WhyDevCountriesNeedTariffsNew.pdf>, Tables 5 and 7.

²³ Maddison (2003), *The World Economy: Historical Statistics* (OECD, Paris), Table 8.b.

²⁴ Средние тарифы в Латинской Америке были между 17% (Мексика, 1870-1899 гг.) и 47% (Колумбия, 1900-1913 гг.). См. Таблицу 4 в M. Clemens & J. Williamson (2002), 'Closed Jaguar, Open Dragon: Comparing Tariffs in Latin America and Asia before World War II', NBER Working Paper, no. 9401 (National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts). Между 1820 и 1870 годами, когда они были участниками неравноправных договоров, подушевой ВВП в Латинской Америке не увеличивался (прирост минус 0,03% в год). Прирост в Латинской Америке подскочил до 1,8% в период 1870–1913 годов, когда они по большей части обрели тарифную автономию, но даже это не идёт ни в какое сравнение с приростом подушевого дохода в 3,1% , которого континент достиг в 1960-е и 1970-е годы. Данные по приросту для Латинской Америки см. Maddison (2003), Таблица 8.b.

²⁵ К примеру, в период с 1875 по 1913 годы, средние тарифные ставки на промышленную продукцию в Швеции выросли с 3–5% до 20% , В Германии с 4–6% до 13%, В Италии с 8–10% до 18% и во Франции с 10–12% до 20% . См. H-J. Chang (2002), стр. 17, таблица 2.1.

современных развивающихся стран едва ли вообще упоминается. Финальный занавес, а именно отказ Британии от свободы торговли, также преподносится необъективным образом. Редко говорится, что, на самом деле, Британию заставило отказаться от свободы торговли именно успешное применение протекционизма её конкурентами.

Неолибералы или неоидиоты?

Официальная история глобализации представляет период сразу после Второй мировой войны, как период неполной глобализации. В то время, как имело место значительное расширение интеграции среди богатых стран, ускорившее их рост, утверждает она [официальная история], большинство развивающихся стран отказывались полностью участвовать в глобальной экономике до 80-х годов XX века, что сдерживало их экономический прогресс.

Это утверждение искажает процесс глобализации среди богатых стран того периода. Эти страны значительно снизили тарифные барьеры в период с 1950-х по 1970-е годы. Но, в это же самое время, они также прибегали ко многим другим защитным средствам, чтобы поддержать своё собственное экономическое развитие – субсидирование (особенно НИОКР – научных исследований и опытно-конструкторских разработок), государственные предприятия, правительственное руководство банковским кредитованием, контроль за капиталами и т.д. Когда они стали воплощать неолиберальные программы, их рост замедлился. В 1960-е и 1970-е годы подушевой ВВП в богатых странах рос по 3,2 % в год, но в последующие два десятилетия его прирост существенно упал, до 2,1%.²⁶

Но ещё более искажено описание опыта развивающихся стран. Послевоенный период описывается официальными историками глобализации как эпоха экономических катастроф в этих странах. Они происходили потому, утверждают последние, что эти страны верили в «неправильные» экономические теории, которые убедили их, что они могут бросить вызов логике рынка. В результате, они подавляли деятельность, в которой они были сильны (сельское хозяйство, разработка полезных ископаемых, трудоёмкие производства) и продвигали проекты «белого слона» [престижные, но невыгодные и обременительные], которые придавали им гордости, но были экономической бессмыслицей – самый печально известный пример этому – это сильно дотируемое производство Индонезией реактивных самолётов.

Право на «асимметричную защиту», которое развивающиеся страны выторговали себе в 1964 в ГАТТ, изображается, пресловутой «верёвкой на которой повесить свою экономику!», в хорошо известной статье Джеффри Сакса и Эндрю Уорнера²⁷ [поговорка про верёвку: *Give one enough rope and he will hang himself* – эквивалентна - *Заставь дурака богу молиться, он и лоб расшибёт*]. Густаво Франко (Gustavo Franco), бывший президент бразильского Центрального банка (1997–1999 гг.), высказал ту же мысль короче и грубее, когда говорил о целях своей политики: «свести на нет сорок лет тупости», и что единственным выбором было «быть неолибералом или неоидиотом».²⁸

²⁶ Chang (2005), p. 63, Tables 9 and 10.

²⁷ Jeffrey Sachs and Andrew Warner (1995), стр. 17. Полная цитата соответствующего отрывка: «Экспортный пессимизм в сочетании с концепцией большого рывка с неизбежностью приводят к крайне весомой точке зрения, что открытая торговля приговорит развивающиеся страны к долгосрочному закреплению в международной системе в роли экспортёров сырья и импортёров промышленной продукции. Сравнительные преимущества, как утверждала Экономическая Комиссия Латинской Америки (ECLA) [так в тексте оригинала] и другие, определялись краткосрочными соображениями, которые помешают странам-экспортёрам сырья начать создавать промышленную базу. Следовательно, защита неокрепших отраслей промышленности была жизненно важна, для того, чтобы развивающиеся страны вышли из сверхзависимости от производства сырья. Такие представления широко распространились в системе ООН (вплоть до региональных бюро Экономической Комиссии ООН), и были в значительной степени приняты Конференцией ООН по Торговле и Развитию (UNCTAD). В 1964 году они нашли международно-правовую поддержку в новой Части IV Генерального Соглашения по Торговле и Тарифам (ГАТТ), которая установила, что развивающиеся страны, должны обладать правом на асимметричную торговую политику. И хотя развивающимся странам следует открыть свои рынки, развивающиеся страны могут продолжать защищать свои собственные рынки. Конечно, это «правом» было пресловутой веревкой, на которой повесить свою экономику!»

²⁸ Приводится в соответствии с интервью в журнале «*Veja*», от 15 ноября 1996 года, в записи и переводе G. Palma (2003), 'The Latin American Economies During the Second Half of the Twentieth Century – from the Age of ISI to the Age of The End of History' in H-J. Chang (ed.), *Rethinking Development Economics* (Anthem Press, London), p. 149, endnotes 15 and 16.

Проблема такой интерпретации в том, что «проклятое прошлое» в развивающихся странах вовсе не было такими уж плохим. В 1960-е и 1970-е годы, когда они прибегали к «неверной» политике протекционизма и государственного вмешательства, среднедушевой ВВП в развивающихся странах ежегодно прирастал на 3%.²⁹ Как однажды указал мой достопочтенный коллега Аджит Сингх (Ajit Singh), это был период «Промышленной революции Третьего мира».³⁰ Такой прирост является огромным достижением, по сравнению с тем, что они имели при свободе торговли в «империалистическую эпоху» (см. выше) и выгодно отличается от 1–1,5% , которые имели богатые страны во времена [своей] Промышленной революции XIX-го века. Этот результат так и остаётся непревзойдённым. С 1980-х годов, после принятия ими неолиберальной политики, их скорость прироста [ВВП] составляла около половины той скорости, которую они видели в 1960-е и 1970-е годы (1,7%). Прирост замедлился и в богатых странах тоже, но замедление было менее выражено (с 3,2% до 2,1%), не в последнюю очередь из-за того, что они не вводили неолиберальную политику до такой же степени, как развивающиеся страны. Средний прирост развивающихся стран будет ещё ниже, если мы исключим из расчётов Китай и Индию. Эти две страны, на которые приходилось 12% всего дохода развивающихся стран в 1980 году и 30% в 2000 году, пока что отказываются надевать «Золотую смиренную рубашку» Томаса Фридмана.³¹

Падение роста было особенно заметно в Латинской Америке и Африке, где неолиберальные программы были осуществлены более полно, по сравнению с Азией. В 1960-е и 1970-е годы, среднедушевой ВВП в Латинской Америке прирастал по 3,1% в год, слегка быстрее, чем по развивающимся странам в среднем. Бразилия в особенности, росла почти так же быстро, как страны Восточно-Азиатского «экономического чуда». С 1980-х годов, когда континент принял неолиберализм, Латинская Америка росла со скоростью составляющей менее одной трети от «проклятого прошлого». Даже если мы сбросим со счетов 1980-е годы, как десятилетие адаптации и выведем его из уравнения, подушевой ВВП в регионе в 1990-е годы рос практически с половинной скоростью от «проклятого прошлого» (1,7% против 3,1%). В период с 2000 по 2005 годы дела у региона обстояли ещё хуже; по существу он не развивался, подушевой ВВП прирастал только по 0,6% в год.³² Что до Африки, её подушевой ВВП прирастал относительно медленно даже в 1960-е и 1970-е годы (1–2% в год). Но с 1980-х годов, регион испытал *обвал* в уровне жизни. Этот результат является обвинительным приговором неолиберальной ортодоксии, потому что экономики большинства африканских стран последние четверть века практически [вручную] управлялись МВФ и Всемирным банком.

Низкие показатели роста при неолиберальной глобализации с 1980-х годов особенно позорны. Ускоряющийся рост, если потребуются даже ценой увеличения неравенства и, возможно, даже численности бедных, был объявлен целью неолиберальной реформы. Нам постоянно говорили, что сначала нужно «создать больше богатства», до того как мы сможем перераспределять его более широко, и что неолиберализм как раз рецепт для этого. В результате неолиберальной политики, неравенство в доходах увеличилось в большинстве

²⁹ Chang (2002), p. 132, Table 4.2.

³⁰ A. Singh (1990), 'The State of Industry in the Third World in the 1980s: Analytical and Policy Issues', Working Paper, no. 137, April 1990, Kellogg Institute for International Studies, Notre Dame University.

³¹ Доли в 1980 и 2000 годах были рассчитаны по данным из World Bank's *World Development Report* (Oxford University Press, New York), издания 1997 года (таблица 12) и 2002 года (таблица 1) соответственно.

³² M. Weisbrot, D. Baker and D. Rosnick (2005), 'The Scorecard on Development: 25 Years of Diminished Progress', September 2005, Center for Economic and Policy Research (CEPR), Washington, DC, downloadable from http://www.cepr.net/publications/development_2005_09.pdf

стран, как и предсказывалось, но рост, на самом деле, значительно затормозился.³³

Более того, за время неолиберального господства, экономическая нестабильность отчётливо возросла. С 1980-х годов, мир, особенно мир развивающийся, видел все более частые и крупномасштабные финансовые кризисы. Другими словами, неолиберальная глобализация не смогла обеспечить ничего из обещанного по всем фронтам экономической жизни – роста, равенства и стабильности. Несмотря на это, нам постоянно твердят, как неолиберальная глобализация принесла беспримерную пользу.

Искажение фактов в официальной истории глобализации также очевидно и на уровне отдельных стран. Вопреки тому, во что хочет заставить нас поверить ортодоксия, практически все успешные развивающиеся страны со времён Второй мировой войны, первоначально достигли успеха при помощи мер защиты национальных интересов, протекционизма, субсидирования и других мер государственного вмешательства.

Я уже довольно подробно описал в Прологе, как обстояло дело в моей родной Корее, но другие страны «экономического чуда» из Восточной Азии тоже преуспели, применив стратегический подход к интеграции с мировой экономикой. Тайвань воспользовался стратегией, которая была очень схожа с корейской, хотя на Тайване госпредприятия были распространены более широко, и при этом условия для иностранных инвесторов были несколько мягче, чем в Корее. Сингапур имел свободную торговлю и широко опирался на иностранные инвестиции, но даже и при этих условиях, он не вписывался в либеральный идеал в других отношениях. Хотя он и приветствовал иностранные инвестиции, он прибегал к значительному субсидированию для того, чтобы привлечь транснациональные корпорации в отрасли, которые он считал стратегическими, особенно в форме государственных инвестиций в инфраструктуру и образование, нацеленное на определённые [научные] дисциплины. Более того, Сингапур имеет один из крупнейших в мире государственный сектор, в состав которого входит Совет по Жилищному Развитию, который предоставляет 85% всего жилья (почти вся земля принадлежит государству).

Гонконг является исключением, которое подтверждает правило. Он разбогател имея свободную торговлю и промышленную политику *laissez-faire* [невмешательства]. Но он никогда не был независимым государством (даже городом-государством как Сингапур), а только городом в рамках *большого* образования. До 1997 года, он был британской колонией, работая как платформа для британских торговых и финансовых интересов в Азии. Сегодня, он является финансовым центром экономики Китая. В силу этих обстоятельств для Гонконга менее необходимо иметь независимую промышленную базу, но и при всём при этом, до середины 1980-х годов, когда Гонконг начал своё присоединение к Китаю, он производил продукции обрабатывающей промышленности на душу населения вдвое больше чем Корея. Но даже Гонконг не был полностью экономикой свободного рынка. Немаловажно также, что вся земля принадлежала государству для того, чтобы контролировать жилищный вопрос.

Более недавние успехи Китая и всёвозрастающие успехи Индии, также являются примером, который демонстрирует важность стратегической, а не безусловной интеграции с мировой экономикой, основываясь на видении национальных интересов и их защиты. Подобно Соединённым Штатам в середине XIX-го столетия или Японии и Корее в середине XX-го, Китай прибегал к высоким тарифам, чтобы выстроить свою промышленную базу. Вплоть до середины 1990-х годов средний китайский таможенный тариф превышал 30%.

³³ Некоторые наблюдатели заявляют, что современное углубление глобализации сделало мир более равным. Это очень спорный вывод, но даже, если бы он был верным, это произошло, грубо говоря, благодаря тому, что разбогатело много китайцев, а не потому что распределение доходов внутри стран стало более равным. Что бы не происходило с «глобальным» неравенством, мало кто спорит, что в большинстве стран, включая и сам Китай, неравенство в доходах за последние 20–25 лет возросло. На тему этих дебатов см.: A. Cornia (2003), 'Globalisation and the Distribution of Income between and within Countries' in H.-J. Chang (ed.), *Rethinking Development Economics* (Anthem Press, London) and B. Milanovic (2005), *Worlds Apart – Measuring International and Global Inequality* (Princeton University Press, Princeton and Oxford).

Нужно признать, что он был более дружелюбен в отношении иностранных инвестиций, нежели Япония или Корея. Но всё равно, он ввёл потолок доли иностранного владения и требования по локализации (требования, чтобы иностранные фирмы приобретали как минимум определённую долю своих сырья и материалов у местных поставщиков).

Сторонники глобализации часто приписывают недавний экономический успех Индии торговой и финансовой либерализации в начале 1990-х годов. Как показывают некоторые недавние исследования, ускорение в росте Индии, на самом деле началось в 1980-е годы, что опровергает простую присказку «большая открытость - быстрее рост».³⁴ Больше того, даже после торговой либерализации начала 1990-х, средние таможенные тарифы в Индии оставались на уровне свыше 30% (они и сегодня остаются на уровне 25%). Индийский протекционизм определённо был чрезмерным в некоторых сферах до 1990-х. Но это не означает, что Индия была бы более успешной, если бы она приняла свободу торговли в момент обретения независимости в 1947 году. Индия также налагала жёсткие ограничения на прямые иностранные инвестиции – ограничения по допуску, ограничения владения и различные требования к функционированию (к примеру требования по локализации).

Единственная страна, которая, по-видимому, преуспела в послевоенный период глобализации, пользуясь неолиберальной стратегией - это Чили. Действительно, Чили приняла её раньше всех, включая США и Британию, после *coup d'état* [государственного переворота] генерала Аугусто Пиночета (Augusto Pinochet) 1973-го года. С тех пор [экономика] Чили неплохо росла – хотя совсем не так быстро, как страны «экономического чуда» из Восточной Азии.³⁵ И Чили постоянно приводится как пример успеха неолиберализма. Хорошие показатели роста невозможно отрицать. Но даже чилийская история [на самом деле] более сложна, чем то, что ней рассказывает ортодоксия.

Ранние эксперименты Чили с неолиберализмом, под руководством так называемых «чикагских мальчиков» (группы чилийских экономистов, обученных в Университете Чикаго, одном из центров неолиберальной экономики), были катастрофой. Они окончились ужасным финансовым крахом в 1982 году, из которого пришлось выходить национализировав весь банковский сектор. Из-за этого краха Чили восстановила допиночетовский уровень [подушевого] дохода только в конце 1980-х.³⁶ И только, когда в результате краха чилийский неолиберализм стал более прагматичным, Чили начала чувствовать себя хорошо. К примеру, государство предоставляло экспортёрам обширную помощь с зарубежным маркетингом и НИОКР.³⁷ Оно также прибегло к мерам контроля за капиталом в 1990-е годы и тем самым успешно сократило наплыв краткосрочного спекулятивного капитала, хотя их недавнее соглашение с США о свободе торговли вынудило чилийцев пообещать никогда более к этим мерам не прибегать. Что более важно, высказываются много сомнений в отношении устойчивости чилийского развития. За последние три десятилетия страна потеряла много

³⁴ К примеру см. D. Rodrik and A. Subramaniam (2004), 'From "Hindu Growth" to Growth Acceleration: The Mystery of Indian Growth Transition', mimeo., Kennedy School of Government, Harvard University, March 2004. Downloadable from <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/IndiapaperdraftMarch2.pdf>

³⁵ Ежегодный прирост ВВП на душу населения между 1975 и 2003 гг. составлял 4% в Чили, 4.9% в Сингапуре и 6.1% в Корее. См. UNDP (2005), *Human Development Report 2005* (United Nations Development Program, New York).

³⁶ В 1970 году, когда Сальвадор Альенде (Salvador Allende), президент левых взглядов, впоследствии смещённый Пиночетом, пришёл к власти, чилийский подушевой ВВП (в долларах 1990 года, также как и последующие цифры) составлял \$5293. Несмотря на негативные отзывы в прессе, Альенде заработал себе место в официальной истории капитализма; при нём чилийский подушевой ВВП вырос довольно значительно: он составлял \$5663 в 1971 и \$5492 в 1972 годах. После переворота, чилийский подушевой ВВП упал, достигнув минимума в \$4323 в 1975 году. Начиная с 1976 года, он опять начал расти, достигнув \$5956 в 1981 году, в основном благодаря финансовому пузырю. После финансового краха он упал до \$4898 в 1983 году и восстановил свой «допереворотный» уровень только в 1987 году, на уровне \$5590. Данные из: Maddison (2003), Table 4c.

³⁷ Public Citizen's Global Trade Watch (2006), 'The Uses of Chile: How Politics Trumped Truth in the Neo-liberal Revision of Chile's Development', Discussion Paper, September 2006. Downloadable at <http://www.citizen.org/documents/chilealternatives.pdf>.

перерабатывающих промышленных производств и стала чрезмерно полагаться на экспорт природных ресурсов. Не имея технологических возможностей для перехода к высокопроизводительной хозяйственной деятельности, Чили столкнулась с чётким пределом своего уровня процветания, которого она может достичь в долгосрочной перспективе.

Подытожим: правда о глобализации начиная с 1945 года является почти полной противоположностью официальной истории. Во времена контролируемой глобализации, поддерживаемой политикой защиты национальных интересов, в период с 1950-х по 1970-е годы, мировая экономика, особенно в развивающемся мире, росла быстрее, была более стабильной и имела более справедливое распределение доходов, чем за последние двадцать пять лет быстрой и бесконтрольной неолиберальной глобализации. Тем не менее, в официальной истории этот период рисуется как полный провал политики защиты национальных интересов, особенно в развивающихся странах. Таким искажением исторических данных торгуют оптом и в розницу, чтобы замаскировать провал неолиберальной политики.

Кто управляет мировой экономикой?

Многое из того, что происходит в мировой экономике определяют богатые страны, даже не прилагая особенных усилий. На них приходится 80 % мирового продукта, они проводят 70% операций в международной торговле и дают 70-90 % (зависит от года) всех прямых иностранных инвестиций.³⁸ Это означает, что их внутренняя политика может очень сильно влиять на мировую экономику.

Но важнее их «весовой категории», является их полная готовность давить этой самой массой в формировании правил глобальной экономики. К примеру, развитые страны заставляют бедные страны принять определённую политику, сделав её условием своей помощи или предлагая им льготные торговые соглашения в обмен на «хорошее поведение» (принятие неолиберальной политики). Ещё более важными факторами, определяющими имеющиеся для развивающихся стран варианты, являются действия многосторонних организаций, таких как «Нечестивая Троица», а именно МВФ, ВБ и ВТО. Хотя они - не просто марионетки в руках богатых стран, «Нечестивая Троица» в значительной степени находится под их влиянием, так что она разрабатывает и воплощает политику Недобрых Самаритян, желательную этим странам.

МВФ и ВБ были учреждены в 1944 году на конференции Союзных сил (по существу США и Великобритании), которая определила форму послевоенного международного экономического управления. Эта конференция имела место в штате Нью-Гемпшир, на курорте, под названием Бреттон-Вудс [*Bretton Woods*], так что эти организации иногда собирательно называют Бреттон-Вудские институты (БВИ). МВФ был создан для того, чтобы одалживать деньги странам, находящимся в состоянии кризиса платёжного баланса, чтобы они могли сокращать дефицит платёжного баланса, не прибегая к дефляции. Всемирный банк был создан, чтобы помочь в восстановлении разрушенных войной европейских стран и экономическому развитию постколониальных обществ, которые вскоре должны были появиться, поэтому официально он называется Международным банком для Реконструкции и Развития. [*Реконструкцию и Развитие*] предполагалось осуществлять финансируя проекты по развитию инфраструктуры (например, дороги, мосты, плотины).

После Долгового Кризиса Третьего мира в 1982 году, роль МВФ и ВБ изменилась кардинально. Они принялись оказывать гораздо большее политическое влияние на развивающиеся страны через их [*Троицы*] совместные операции, так называемые программы структурной перестройки (SAP - structural adjustment programmes). Эти программы

³⁸ Данные о мировом производстве взяты у Всемирного банка (2006). Данные о мировой торговле взяты у ВТО (2005), World Trade 2004, 'Prospects for 2005: Developing countries' goods trade share surges to 50-year peak' (Press Release), released on 14 April, 2005. Данные о прямых иностранных инвестициях взяты из разных выпусков UNCTAD, *World Investment Report*.

охватывали гораздо более широкий круг политических вопросов, чем Бреттон-Вудским Институтам позволял их первоначальный мандат. Начиная с этого момента, БВИ стали глубоко участвовать практически во всех сферах экономической политики развивающихся стран. Они вторгались в такие сферы, как государственные бюджеты, промышленное регулирование, сельскохозяйственное ценообразование, регулирование рынка труда, приватизация и так далее. В 1990-е годы последовало ещё большее углубление этого «расширения роли», когда они начали связывать свои займы с так называемыми «условиями [для государственного] управления» (governance conditionalities). Они заключались во вторжении в доселе немыслимые сферы, такие как демократия, децентрализация государственного управления, независимость центрального банка и корпоративное управление.

Такое расползание их роли поднимает серьёзный вопрос. Изначально ВБ и МВФ создавались имея довольно ограниченные мандаты. В последствии, как они утверждают, им пришлось вмешиваться в новые сферы, выходящие за рамки их изначальных полномочий, поскольку они [*новые сферы*] также влияли на экономические показатели, падение которых и заставляло страны прибегать к заимствованию. Однако, рассуждая таким образом, нет ни одной сферы нашей жизни, в которые БВИ не могут вмешаться. Всё, что происходит в стране влияет на её экономические показатели. Следуя такой логике, МВФ и ВБ должны налагать свои «условия» на всё, начиная с принятия решения иметь детей, этнической интеграции и заканчивая гендерным равенством и культурными ценностями.

Не поймите меня превратно, я не из тех, кто против обусловленных займов в принципе. Совершенно разумно, что заимодавец ставит условия. Но условия должны быть ограничены только наиболее влияющими на выплату займа аспектами. В противном случае, заимодавец рискует вмешаться во все сферы жизни заёмщика.

Допустим, я – мелкий бизнесмен и пытаюсь занять деньги в своём банке, чтобы расширить свою фабрику. Для моего банковского менеджера будет совершенно естественным выдвинуть мне одностороннее условие о том, как мне возвращать заём. Может быть даже разумным с его стороны будет условие, из какого материала мне строиться и какое оборудование мне покупать для расширения фабрики. Но если он включит в условия, что мне нужно сократить потребление жиров на тех (нельзя сказать, чтобы совсем уж не играющих никакой роли) основаниях, что жирная диета сократит мою возможность выплатить заём, сделав меня нездоровым, я сочту это непомерным вторжением не в свое дело. Конечно, если меня очень прижмёт, я могу проглотить свою гордость и согласиться даже на это чрезмерное условие. Но когда он ещё добавит условие, чтобы я проводил дома меньше часа в день (на том основании, что проводя меньше времени с семьёй, я увеличу время уделяемое бизнесу, и тем самым уменьшу шансы дефолта), я вероятно дам ему по морде и [*в ярости*] выйду из банка. Не то, чтобы моя диета и семейная жизнь вообще не влияли на мою способность управлять бизнесом. Как и сказал мой банковский менеджер, они **влияют**. Вся штука в том, что их влияние является косвенным и незначительным.

В самом начале МВФ выдвигал только тесно связанные с управлением платёжным балансом страны-заёмщика условия, такие как девальвация национальной валюты. Но затем он начал ставить условия в отношении государственного бюджета, на основании того, что бюджетный дефицит является главной причиной проблем с платёжным балансом. Это привело к навязыванию таких условий, как приватизация госпредприятий, потому что утверждалось, что убытки ими претерпеваемые, были существенным источником дефицита бюджета во многих развивающихся странах. И когда такая расширительная логика началась, конца-края ей уже не было. Раз уж всё связано со всем, то всё что угодно могло стать условием. К примеру, в 1997 году в Корее, МВФ выдвинул условием установить лимит суммы долга, который могли иметь компании *частного сектора*, на основании того, что чрезмерные заимствования этих компаний являются главной причиной корейского финансового кризиса

Словно в насмешку, богатые страны Недобрых Самаритян часто ставят условием

своего финансового участия в проектах МВФ, чтобы страна-заёмщица приняла такую политику, которая имеет отдалённое отношение к исправлению её экономики, но вместо этого служит интересам богатых стран, одалживающих деньги. К примеру, прочитав соглашение Кореи с МВФ от 1997 года, один возмущённый эксперт высказался: «Некоторые моменты плана МВФ воспроизводят ту политику, которую уже давно навязывают Корею США и Япония. Сюда входят ... снижение торговых барьеров на определённую японскую продукцию, и открытие рынков капитала, чтобы иностранные инвесторы могли иметь мажоритарную долю в корейских фирмах, заниматься враждебными поглощениями ... , и расширить своё прямое участие в банках и прочих финансовых услугах. Хотя большая конкуренция со стороны импортной промышленной продукции и большего иностранного участия могла бы ... помочь корейской экономике, корейцы, и не только они, рассматривают это ... как злоупотребление властью со стороны МВФ, с целью заставить Корею, в минуту слабости, принять торговую и финансовую политику, которую она ранее отвергла».³⁹ И это сказал не какой-нибудь анархист-антикапиталист, а Мартин Фельдштейн (Martin Feldstein), гарвардский экономист консервативных взглядов, который был главным экономическим советником при Рональде Рейгане в 1980-е годы.

Расползание роли МВФ-ВБ, в сочетании со злоупотреблением особыми условиями со стороны стран Недобрых Самаритян, является особенно нетерпимым, когда политика БВИ приводит к замедлению роста, более неравномерному распределению дохода и большей экономической нестабильности в большинстве развивающихся стран, на что я уже указывал выше в этой главе.

Как можно, чтобы МВФ и ВБ могли так долго настаивать в проведении неверной политики, которая приносит такие плохие результаты? Всё это [*возможно*] потому, что их структура управления, сильнейшим образом склоняет их в пользу интересов богатых стран. Их решения принимаются по существу в соответствии с долей в капитале, которую имеет та или иная страна, (другими словами у них система «один доллар – один голос»). Это значит, что богатые страны, которые в совокупности контролируют 60% голосующих акций, обладают абсолютным контролем над их политикой, хотя *de facto* США обладает правом вето на принятие решений в 18 наиважнейших сферах.⁴⁰

Одним из результатов такой структуры управления является то, что МВФ и ВБ навязали развивающимся странам стандартный набор политических мер, которые богатые страны считают универсально действенными, вместо того чтобы тщательно разрабатывать такие меры для каждой конкретной развивающейся страны, что предсказуемо приводит к плохим результатам. Другим следствием стало то, что даже когда предлагаемые меры могут оказаться уместными, они зачастую проваливаются, потому что местное население сопротивляется им, как навязанным извне.

В ответ на растущую критику, ВБ и МВФ недавно приняли ряд мер. С одной стороны, были предприняты чисто декоративные меры. Так МВФ теперь называет Программы структурной перестройки Программами снижения бедности и содействия росту (Poverty Reduction and Growth Facility Programme), чтобы продемонстрировать, что им не безразлична проблема бедности, хотя их содержание едва ли в чём-то отличается от прежних. С другой

³⁹ M. Feldstein (1998), 'Refocusing the IMF', *Foreign Affairs*, March/April 1998, vo. 77, no. 2.

⁴⁰ Для принятия решения в 18 наиважнейших сферах в МВФ требуется большинство в 85%. США владеют 17,35% его акций. Следовательно США может в одностороннем порядке наложить вето на любое предложение, которое им не угодно. Другим странам, чтобы заблокировать предложение, потребуются по крайней мере три из четырёх следующих по величине акционеров (Япония с 6,22%; Германия с 6,08%; Британия и Франция по 5,02%). Также есть 21 вопрос, которые требуют большинства в 70%. Что означает, что любое предложение касательно этих вопросов, можно провалить, если вышеупомянутые пять крупнейших акционеров объединятся против него. См. A. Buira (2004), 'The Governance of the IMF in a Global Economy', G24 Research Paper, downloadable at <http://g24.org/buiragva.pdf>

стороны, имели место подлинные усилия начать диалог с более широким кругом общественности, особенно контакты ВБ с НПО (неправительственными организациями). Но влияние таких консультаций являются в лучшем случае малозначительным. Более того, когда всё большее число НПО в развивающихся странах, опосредовано финансируются самим ВБ, ценность таких ритуалов становится ещё более сомнительной.

МВФ и ВБ также пытались увеличить «местную принадлежность» своих программ, привлекая местные кадры к их разработке. Однако, это принесло мало плодов. Многим развивающимся странам недостаёт интеллектуальных ресурсов, чтобы спорить с могущественными международными организациями, имеющими армию экономистов с прекрасным образованием и огромное финансовое влияние. Более того, МВФ и ВБ приняли то, что я называю «подход Генри Форда к разнообразию» (он однажды сказал, что вы можете иметь машину «любого цвета, при условии, что она чёрная»). Спектр местного разнообразия в подходах, который они считают приемлемым, очень узок. И при всё возрастающей тенденции в развивающихся странах избирать или назначать бывших чиновников МВФ или ВБ на ключевые экономические посты, «местные» решения всё больше напоминают решения предоставляемые БВИ.

По окончании, так называемого, Уругвайского раунда переговоров ГАТТ, в 1995 году начала свою работу ВТО, завершая собой «Нечестивую Троицу». Я уделю достаточно внимания существу того, чем занимается ВТО в последующих главах, а сейчас давайте остановимся на её управленческой структуре.

ВТО критиковали по множеству причин. Многие считают, что она не более чем инструмент, которым развитые страны взламывают развивающиеся рынки. Другие утверждают, что она стала проводником интересов транснациональных корпораций. Конечно, есть элементы истины в обоих этих утверждениях, и я проиллюстрирую это позднее.

Но, несмотря на всю эту критику, ВТО является международной организацией, в управлении которой развивающиеся страны имеют наибольшее право голоса. В отличие от МВФ и ВБ она «демократична» - в том смысле, что даёт одной стране один голос (конечно, можно поспорить о том, что, так ли «демократично» давать Китаю с населением в 1,3 миллиарда человек и Люксембургу, с населением менее полумиллиона, по одному голосу). В отличие от ООН, где пять постоянных членов Совета Безопасности имеют право вето, ни одна страна в ВТО не имеет права вето. И, поскольку, они имеют численное преимущество, развивающиеся страны имеют гораздо больший вес в ВТО, чем в ВТО или ВБ.

К сожалению, на практике, голосование не проводится, и организацией по сути управляет олигархия, состоящая из небольшого числа богатых стран. Сообщают, что на различных министерских встречах (Женева 1998 г., Сиэтл 1999 г., Доха 2001 г., Канкун 2003 г.) все важные переговоры проводились в так называемых «зелёных комнатах», с участием «строго по приглашениям». Были приглашены только богатые страны и некоторые крупные развивающиеся, которых они не могут проигнорировать (например, Индия и Бразилия). Также сообщают, что, особенно на Сиэтлской встрече 1999 года, когда делегаты от развивающихся стран попытались попасть в «Зелёные комнаты» без приглашений, их попросту физически вышвырнули.

Но, даже и без таких крайних мер, решения имеют все шансы быть односторонними в пользу богатых стран. Они могут угрожать и подкупать развивающиеся страны посредством своих бюджетов иностранной помощи, или пользуясь своим влиянием при принятии кредитных решений МВФ, ВБ и «региональными» многосторонними финансовыми организациями.⁴¹

Кроме того, существует зияющий разрыв в интеллектуальных и организационных

⁴¹ К ним относятся: Азиатский Банк Развития (АБР), Межамериканский Банк (МБР), Африканский Банк Развития (АФБР) и Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР), который занимается бывшими коммунистическими экономиками.

ресурсах между этими группами стран. Как-то мой бывший студент, который недавно оставил дипломатическую службу в своей родной стране в Африке, рассказал мне, что, включая его самого, на всех совещаниях ВТО в Женеве, от его страны было только три человека. Количество совещаний в день часто превышало дюжину, так что ему с коллегами пришлось отказаться от некоторых из них совсем, а оставшиеся они разделили на троих. Это означало, что они могли выделить только два или три часа на каждое из них. Иногда они входили на совещание в нужный момент и вносили более или менее полезную лепту. Другие разы не были такими удачными и были полностью упущенными. Если взять другую крайность, для контраста, то только по одним правам интеллектуальной собственности от США работали десятки людей. Но нам ещё повезло, сказал мой бывший студент, у более чем 20 развивающихся стран не было никого на постоянной основе в Женеве, а многим странам пришлось обходиться одним или двумя человеками. Таких историй можно рассказать много, и все они наводят на мысль, что переговоры о международной торговле - это очень одностороннее дело; это как война, когда одна сторона сражается вооружённая пистолетами, в то время как другая прибегает к воздушной бомбардировке.

Побеждают ли Недобрые Самаритяне?

Маргарет Тэтчер (Margaret Thatcher), премьер-министр Великобритании, которая являлась авангардом неолиберальной контрреволюции, однажды лихо отбрила своих критиков, сказав, что «иного не дано». Дух этого аргумента, известного как TINA (There Is No Alternative), пронизывает собой то, как глобализация преподносится Недобрыми Самаритянами.

Недобрые Самаритяне любят представлять глобализацию как неизбежный результат безостановочного развития технологий связи и транспорта. Им нравится представлять своих оппонентов в виде ретроградов, «современных луддитов»⁴², которые «сражаются из-за того, кому принадлежит какое оливковое дерево». Утверждается, что идти против этого потока истории, означает своими руками создавать бедствия, о чём свидетельствуют коллапс мировой экономики в период между двумя мировыми войнами и неудачи руководимых государством индустриализаций в развивающихся странах в 1960-е и 1970-е годы. Утверждается, что есть только один способ выжить в этом потоке исторических сил – это глобализация, и это означает надеть «золотую смиренную рубашку» «одного стандартного размера на всех», которую практически все успешные экономики, якобы, носили на пути к процветанию.

В этой главе я показал, что тезис TINA [*«другой альтернативы просто нет» или же, в отечественном употреблении, «иного не дано»*] является результатом фундаментально неверного понимания того, какие силы движут глобализацией и [*намеренного*] искажения истории, с целью подогнать её под теорию. Слабым странам зачастую навязывали свободную торговлю, нежели они избирали её сами. Большинство стран, которые [*на самом деле*] имели свободу выбора, не избирали свободную торговлю в течении продолжительного времени. По существу, все успешные экономики, развитые и развивающиеся, обязаны своим нынешним положением избирательной стратегической интеграции с мировой экономикой, а не совершенно безусловной глобальной интеграции. Экономические показатели развивающихся стран были много лучше в «проклятом прошлом», во времена направляемой государством индустриализации, когда у них было много автономии, чем когда они были

⁴² Луддиты – это английские текстильные рабочие начала XIX века, которые пытались обратить вспять Промышленную революцию, уничтожая машины. На Всемирном Экономическом Форуме в Давосе, Швейцария, в 2003 году г-н Ричард Маккормик, председатель Международной Торгово-Промышленной Палаты, назвал протестующих антиглобалистов «современными Луддитами, которые хотят, чтобы мир спокойно stagнировал ..., чья враждебность к бизнесу делает их врагами бедняков». Цитируется по сообщению на сайте BBC от 12 февраля 2003г.

полностью лишены её в первую глобализацию (в эпоху колониализма и неравноправных договоров), или когда их автономия была значительно урезана (как это имеет место в последние четверть века).

Нет ничего неизбежного в глобализации, потому что ею движет больше политика (то есть человеческие воля и решения), а не технологии, как утверждают Недобрые Самаритяне. Если бы технологии определяли степень и глубину глобализации, то было бы невозможно объяснить, почему мир был менее глобализован в 1970-е годы (когда у нас были все современные технологии транспорта и связи, за исключением Интернета), чем в 1870-е (когда мы полагались на пароходы и проволочный телеграф). Технологии определяют только внешние пределы глобализации. Какую именно форму она примет, зависит от того, как мы поступаем во внутренней политике, и какие международные соглашения мы заключаем. И если это так, то тезис TINA - это неправда. Есть такая альтернатива, или даже альтернативы, происходящей сегодня неолиберальной глобализации. Далее в этой книге мы исследуем такие альтернативы.

ГЛАВА 2

Двойная жизнь Даниэля Дефо

Как разбогатели богатые страны?

Даниэль Дефо (Daniel Defoe), автор «Робинзона Крузо» прожил яркую жизнь. До того как он стал писателем, он был бизнесменом и занимался импортом шерстяных товаров, трикотажа, вина и табака. Также он служил короне, в королевской лотерее и в Податной Стекольной Инспекции (Glass Duty Office), которая взимала печально известный «оконный налог», т.е. налог на недвижимость, исчисляемый пропорционально количеству окон [*«оконный налог» заменял собою подоходный налог; кроме того существовал «стекольный налог», взимавшийся с веса стекла и стеклянных изделий*]. Ещё он был влиятельным политическим памфлетистом [*сейчас бы сказали блоггером*] и вёл двойную жизнь в качестве правительственного шпиона. Сначала он шпионил на Роберта Харли (тори), спикера Палаты Общин. Затем он ещё больше осложнил себе жизнь, начав работать на заклятого врага Харли – правительство вигов Роберта Уолпола.

Как если бы быть только бизнесменом, романистом, налоговым инспектором и шпионом ему было слишком скучно, Дефо был ещё и экономистом. Эта сторона его жизни ещё менее известна, чем его шпионство. В отличие от романов *«Робинзон Крузо»* и *«Молль Фландерс»*, его главная экономическая работа *«План английской торговли»* (1728) ныне почти забыта. В популярной биографии Дефо, написанной Ричардом Вестом (Richard West), эта книга не упоминается вовсе, а в удостоенной наград биографии, пера Полы Бакшайдер (Paula Backscheider), она упоминается, в основном, в связи с малозначительными вопросами, такими как отношение Дефо к американским индейцам.⁴³ Тем не менее работа была доскональным и глубоким докладом о тюдоровской промышленной политике (во времена правления Тюдоровской династии в Англии), который многому может нас сегодня научить.

В книге (здесь и далее «План»), Дефо описывает как династия Тюдоров, в особенности Генрих VII и Елизавета I, прибегали к протекционизму, государственному субсидированию, выдаче монопольных прав, организованному государством промышленному шпионажу и другим мерам государственного вмешательства, с целью развить английскую шерстяную промышленность – высокотехнологическую отрасль в Европе того времени. До Тюдоровской эпохи Британия была относительно отсталой экономикой, зависящей от экспорта шерсти-сырца, для покрытия своего импорта. Индустрия шерстоткацких и

⁴³ Richard West (1998), *Daniel Defoe – The Life and Strange, Surprising Adventures* (Carroll & Graf Publishers, Inc., New York) and Paula Backscheider (1990), *Daniel Defoe – His Life* (Johns Hopkins University Press, Baltimore).

суконных мануфактур была сосредоточена в Нижних Странах (сегодняшние Бельгия и Нидерланды), особенно в городах Брюгге, Гент и Ипр во Фландрии. Британия экспортировала свою шерсть-сырец и делала на этом разумную прибыль. Но те иностранцы, которые знали как превратить шерсть в сукно, получали гораздо *большие* барыши. Таков закон конкуренции, когда тот, кто может делать сложные вещи, которых другие не могут, зарабатывает больше. Вот это положение и захотел изменить Генрих VII в конце XV века.⁴⁴

Как пишет Дефо, Генрих VII устроил изыскания, чтобы определить подходящие места для суконных мануфактур.⁴⁵ Как и Эдвард III до него он переманивал опытных работников из Нижних Стран.⁴⁶ Ещё он повысил налог на экспорт шерсти-сырца и даже временно запретил её экспорт, чтобы побудить её дальнейшую переработку дома. В 1489 году он также запретил экспорт сукна-суровья [*полуфабриката*], за исключением кусков, стоимостью ниже установленного порога, чтобы поощрить дальнейшую отделку на родине [*осмотр, штопанье, отправка, крашение, валка, ворсование, стрижка и прессование*].⁴⁷ Его сын Генрих VII продолжил этот курс и запрещал экспорт сукна-суровья в 1512, 1513 и 1536 годах.

Дефо подчёркивает, что у Генриха VII не было никаких иллюзий, в отношении того, как скоро английские производители нагонят своих искушённых конкурентов из Нижних стран.⁴⁸ Король поднял экспортные пошлины на шерсть-сырец только когда английская промышленность встала на ноги достаточно, чтобы справляться со всем объёмом шерсти, подлежащей переработке. И затем Генрих немедленно снял запрет на экспорт шерсти-сырца, когда стало ясно, что Британия просто не способна перерабатывать всю шерсть, которую она производила.⁴⁹ И действительно, как и сообщает «*План*», только после 1578 года, в самый

⁴⁴ Хотя не он первый пытался это сделать. Предыдущие английские короли, Генрих III и Эдвард I пытались заручить себе фламандских ткачей. Эдвард III в дополнение к вербовке фламандских ткачей централизовал торговлю шерстью-сырцом и поставил её экспорт под строжайший контроль. Он запретил импорт сукна, создав тем самым пространство для английских производителей, которые не могли конкурировать с господствовавшими тогда фламандцами. Он также был очень хорошим политическим пропагандистом и понимал власть символов. Он и его придворные носили только английское сукно, чтобы подкрепить личным примером его политику «Покупай английское» (подобную движению Ганди *swadeshi* [*самодостаточность на хинди*]). Он приказал Лорду-Канцлеру (который председательствует в палате Лордов) сидеть не на чём-нибудь, а на мешке шерсти – традиция, сохранившаяся и поныне, - чтобы подчеркнуть важность торговли шерстью для страны.

⁴⁵ Генрих VII «заложил Шерстяную Мануфактуру в некоторых Частях Страны своей, именно в *Уэйкфилде*, в *Лидсе* и *Халифаксе*, в западном *Райдинге Йоркшира*, местах им указанных к сему партикулярному устройству, пригодных к сему Промыслу, многими Родниками, и Угольными копиями, и другими Вещами, потребными ведению такового Промысла богатых ...» («*План*», стр. 95, курсив как в оригинале).

⁴⁶ Генрих VII «тайно прельстил великое число Иноземцев, искусных в Мануфактуре, приехать и обучить его Народ в Начинаниях его» («*План*», стр. 96).

⁴⁷ G. Ramsay (1982), *The English Woollen Industry, 1500–1750* (Macmillan, London and Basingstoke), p. 61.

⁴⁸ Генрих VII понимал «что *Флеминги* давно в сём промысле пребывают и обращали старания свои во многия стороны, к новейшим родам и артикулам товаров, коих *Англичане*, ныне знать не имеют, а ежели знают, то сноровки не имеют, дабы повторять за оными: И потому должно действовать неспешно, с опаскою». Также он «знал, ... что Почин столь велик, что требует крайнего осмотра и бережения; что учинять его должно без торопливости, дабы не погубить рвением неумеренным». («*План*», стр. 96, курсив как в оригинале).

⁴⁹ Генрих VII «не воспретил в одночасье вывоз Шерсти *Флемингам*; также не обременил он вывоз оной новой пошлиною противу прежнего, допрежде многих лет спустя» («*План*», стр. 96). Что до запрета на экспорт шерсти-сырца, то Дефо утверждает, что Генрих VII был «так далёк ... от увенчания своего Почина, что в его царствование до полного воспрещения вывоза Шерсти дело не дошло» («*План*», стр. 96). В силу этого, хотя Генрих VII «тщился во един год воспретить вывоз Шерсти, он не был строг к Попранию Приказания своего, а после вовсе отменил запрещение» («*План*», стр. 97).

разгар правления Елизаветы I (1558–1603 гг.), почти сто лет спустя после того как в 1489 году Генрих VII начал свою политику «импортозаместительной индустриализации», Британия обрела достаточно перерабатывающих мощностей, чтобы полностью запретить экспорт шерсти-сырца.⁵⁰ Раз введённый, запрет на экспорт обрёк, ныне лишённых сырья конкурентов из Нижних Стран, на разорение.

Не начини Генрих VII этой политики, и не развей её его последователи, было бы очень трудно, а может быть и невозможно, чтобы Британия превратилась из экспортёра сырья в европейский центр высокотехнологической индустрии того времени. Суконные мануфактуры стали самой важной британской экспортной отраслью. Она давала *большую* часть экспортных поступлений, чтобы финансировать масштабный импорт сырья и продовольствия, которые питали Промышленную Революцию.⁵¹ «*План*» разбивает вдребезги основополагающий миф о капитализме, в котором Британия преуспела, потому что поняла истинный путь к процветания раньше других стран - свободный рынок и свободную торговлю.

Преподаватели экономики часто используют персонажа Даниэля Дефо, как чистый пример «рационального экономического человека», главного героя неолиберальной экономики свободного рынка. Они утверждают, что хотя он и живёт один, Крузо вынужден постоянно принимать «экономические» решения. Он должен решать, сколько работать, чтобы удовлетворить свои потребности в материальном потреблении и удовольствиях. Будучи рациональным человеком, он вкладывает ровно столько работы, сколько необходимо, чтобы добиться своей цели. Допустим, Крузо обнаруживает другого человека, живущего в одиночку на соседнем острове. Как им торговать друг с другом? Теория свободного рынка гласит, что введение рынка (обмена), фундаментально не меняет природу ситуации Крузо. Жизнь продолжается почти как и прежде, за исключением дополнительного соображения, что ему теперь нужно установить курс обмена его продуктов на соседские. Как рациональный человек, он продолжает принимать верные решения. Согласно экономике свободного рынка, свободный рынок функционирует именно в силу того, что мы *[все]* такие же как Крузо. Мы в точности знаем, чего мы хотим, и как наилучшим образом достигнуть этого. Следовательно, предоставить людям делать то, чего они желают, и знают, что это хорошо для них, это и есть наилучший способ управления экономикой. Государство лишь мешает.

Экономика, которая стоит в основании «*Плана*» Дефо является полной противоположностью экономике Робинзона Крузо. В «*Плане*» Дефо ясно продемонстрировал, что не свободный рынок, а государственная защита и субсидии развили британские суконное производство. Игнорируя сигналы рынка, на котором его страна была успешным производителем шерстяного сырья и должна была оставаться таковой, Генрих VII ввёл политику, которая целенаправленно посрамила такие представления. Совершив это, он начал процесс, который в конечном итоге превратил Британию в ведущую промышленную страну. Экономическому развитию требуются такие люди, как Генрих VII, которые творят новое будущее, а не такие как Робинзон Крузо, которые живут сегодняшним днём. Так что, двойная жизнь была у Дефо не только как у шпиона, но и как у экономиста – сам того не зная, в своей прозе он создал персонаж для экономики свободного рынка, хотя в своём собственном экономическом анализе он ясно показал пределы свободного рынка и свободной торговли.

⁵⁰ «*План*», стр. 97–98.

⁵¹ Экспорт тканей (в основном сукна) давал около 70% английского экспорта в 1700 году и всё ещё свыше 50% всего экспорта до 1770-х годов. A. Musson (1978), *The Growth of British Industry* (B.T. Batsford Ltd., London), p. 85.

Британия бросает вызов миру

Как я уже говорил, Дефо начинал шпионом в пользу правительства тори, а закончил шпионом в пользу правительства вигов Роберта Уолпола (Robert Walpole). Уолпол широко известен как первый британский Премьер-министр, хотя его современники его так не называли.⁵²

Уолпол был известен своею продажностью, говорят, что он «сделал коррупцию обыкновением». Он ловко жонглировал денежной оплатой аристократических титулов, правительственных постов, различными льготами и привилегиями, чтобы укреплять свою властную базу, которая позволила ему оставаться Премьер-министром в течении ошеломляющего срока - 21 год, с 1721 по 1742 годы. Его политическая ловкость была увековечена Джонатаном Свифтом (Jonathan Swift) в романе «Путешествия Гулливера» в образе персонажа Флимнапа. Флимнап - это Премьер-министр империи лилипутов и чемпион в Танце на Канате, своеобразном методе, коим отбирались держатели высших постов в Лилипутии.⁵³

И при этом Уолпол был весьма сведущим экономическим управленцем. Будучи в своё время Канцлером казначейства, он усилил кредитоспособность своего правительства, создав фонд, предназначенный для погашения долгов (sinking fund). Его сделали Премьер-министром в 1721 году, потому что посчитали, что только он один в состоянии справиться с хаосом в финансах, оставшимся после злополучной пирамиды «Компании Южных морей» («The South Sea Company»).

Став Премьер-министром Уолпол начал реформу, которая радикальным образом сместила фокус британской промышленной и торговой политики. До Уолпола главными целями британской политики, обобщённо говоря, были, во-первых, захват и расширение торговли, посредством колонизации и «Закона о мореплавании» (Navigation Act), который требовал чтобы вся торговля с Британией обслуживалась британскими судами и, во-вторых, на создание дохода государству. Поддержка суконного производства была наиважнейшим исключением, но даже и оно частично мотивировалось желанием увеличить доход государства. В противоположность этому, политика введённая Уолполом после 1721 года, была сознательно направлена на поддержку обрабатывающей промышленности. Представляя новый закон, Уолпол, устами Короля обращавшегося к парламенту, заявил: «очевидно, что ничто так не способствует повышению общественного благосостояния, как

⁵² По существу дела, он заслуживал этого звания, потому что ни одно предыдущее правительство не обладало такой всеохватывающей властью, как его правительство. Уолпол также первым (в 1735 году) поселился по адресу: №10 по Даунинг стрит, в знаменитой официальной резиденции британских Премьер-министров.

⁵³ Уолпол притягивал яростную критику, в основном за коррупцию, и от других видных литераторов своего времени, таких как д-р Самюэль Джонсон («Словарь английского языка»), Хенри Филдинг («Том Джонс») и Джон Гей («Опера нищего»). Казалось, что ты - никто в литературе георгианской эпохи, если только ты не высказался против Уолпола. Его связи с литературой на этом не оканчиваются. Его четвёртый сын, Хорас Уолпол, в одно время политик, был романистом, считавшимся основоположником такого жанра, как готический роман. Хорасу Уолполу также приписывают авторство термина «serendipity» [*интуитивная прозорливость*], подхваченного им в одной персидской истории про таинственный остров Serendip (предположительно Шри-Ланка).

⁵⁴ «Компания Южных морей» была основана в 1711 году Робертом Харли (Robert Harley), первым куратором Дефо, и получила исключительные торговые права в испанской Южной Америке. В реальности она приносила мало прибыли, но раздувала курс своих акций чрезвычайно экстравагантными слухами об объёмах своей потенциальной торговли. В 1720 году вокруг её акций разразилась спекулятивная лихорадка, когда их цены за семь месяцев с января по август выросли в десять раз. Затем цена начала падать, и к началу 1721 года вернулась на уровень января 1720 года.

вывоз произведённых товаров и ввоз иностранного сырья».⁵⁵

Законодательство Уолпола 1721 года, по существу, было направлено на защиту британских отраслей обрабатывающей промышленности от иностранной конкуренции, субсидирование их и поощрение их экспортировать.⁵⁶ Таможенные тарифы на иностранную промышленную продукцию были значительно повышены, в то время как тарифы на импортное сырьё, применяемое в промышленности, были снижены или отменены вовсе. Экспорт промышленной продукции поощрялся целой серией мер, включавшей в себя и экспортные субсидии.⁵⁷ Наконец, было введено административное регулирование, имеющее целью контроль качества промышленной продукции, в особенности текстильной продукции, чтобы неразборчивые производители не могли повредить репутации британских товаров на иностранных рынках.⁵⁸

Все эти политические меры поразительно напоминают меры, с таким успехом применявшиеся после Второй мировой войны странами «экономического чуда» Восточной Азии, такими как Япония, Корея и Тайвань. Меры, про которые многие полагают, как и я раньше считал, что их придумали японские законодатели в 1950-е годы, и которые включали в себя «возвратную пошлину на компоненты при экспорте промышленной продукции»⁵⁹ и «установление государственного стандарта качества экспортной продукции»[†] – вообще-то были давним британским изобретением.⁶⁰

Протекционистская политика Уолпола оставалась неизменной в течении следующего столетия, помогая британским отраслям промышленности нагнать и затем, в конечном итоге, оторваться от своих континентальных коллег. Британия оставалась высоко протекционистской страной до середины XIX века. В 1820 году средняя ставка

⁵⁵ Приводится по F. List (1841), *The National System of Political Economy*, перевод Sampson Lloyd 1885 года (Longmans, Green, and Company, London, p. 40) с оригинала немецкого издания, опубликованного в 1841 году.

⁵⁶ Подробнее см.: N. Brisco (1907), *The Economic Policy of Robert Walpole* (The Columbia University Press, New York), pp. 131–3, pp. 148–55, pp. 169–71; R. Davis (1966), ‘The Rise of Protection in England, 1689–1786’, *Economic History Review*, vol. 19, no. 2, pp. 313–4; J. McCusker (1996), ‘British Mercantilist Policies and the American Colonies’ in S. Engerman & R. Gallman (eds.), *The Cambridge Economic History of the United States, Vol. 1: The Colonial Era* (Cambridge University Press, Cambridge), p. 358; C. Wilson (1984), *England’s Apprenticeship, 1603–1763*, 2nd ed. (Longman, London and New York), p. 267.

⁵⁷ Экспортные субсидии (тогда называемые баунтиз - bounties) распространили на новые виды экспортной продукции, такие как шёлковые изделия (1722 г.) и порох (1731 г.), а уже существующие субсидии на парусину и рафинированный сахар увеличили в 1731 и 1733 годах соответственно.

⁵⁸ По словам Brisco: «Улопол понимал, что для того, чтобы успешно торговать на высоко конкурентном рынке, были необходимы высокие стандарты [качества] товаров. Производитель, в своём рвении обогнать своих соперников, может снизить качество своих товаров, что в конечном итоге отразится на других английских товарах. Был только один способ обеспечить товары высокого качества, который заключался в том, чтобы их производство регулировалось государственным надзором». (Brisco, 1907, p. 185).

⁵⁹ Это практика, когда производителю, экспортирующему продукцию, возмещают сумму ввозных пошлин, уплаченных на ввезённые компоненты, использованные при изготовлении этой продукции. Является методом поощрения экспорта.

†

Это практика, когда государство устанавливает минимальные стандарты качества и наказывает тех экспортёров, кто им не соответствует. Это делается, чтобы некачественная экспортная продукция не портила имиджа страны-экспортёра. Является особенно полезной, когда продукция не имеет общеизвестных торговых марок, и, в силу этого, распознаётся по стране происхождения.

⁶⁰ Brisco (1907) указывает, что впервые возвратные пошлины применялись при соправителях Вильгельме III и Марии II (1689-1702 гг.) экспортёрам пива, эля, крепкого эля, яблочного и грушевого сидра (p. 153).

[таможенного] тарифа на ввоз продукции обрабатывающей промышленности составляла 45-55%, по сравнению с 6-8% в Нижних Странах, 8-12% в Германии и Швейцарии и около 20% во Франции.⁶¹

Однако, тарифы не были единственным оружием в арсенале британской торговой политики. Когда дело касалось её колоний, Британия вполне спокойно налагала и прямой запрет на сложные промышленные операции, если не хотела, чтобы они развивались. Уолпол запретил строительство новых прокатных станков и пил для продольной резки металла в Америке, принуждая американцев специализироваться на продукции с низкой добавленной стоимостью, такой как чушки и прутки, а не на более прибыльной стальной продукции [Закон о железе - *Iron Act*].

Ещё Британия запрещала экспорт из своих колоний товаров, которые конкурировали с её собственной продукцией, как на внутреннем рынке, так и за рубежом. Она запретила импорт текстиля из Индии («калико» [*ситец, коленкор*]), который в то время превосходил британский. В 1699 году она запретила экспорт шерстяного сукна из своих колоний в другие страны (Закон о шерсти - *The Wool Act*), уничтожая тем самым ирландскую суконную промышленность и удушая возникновение суконной промышленности в Америке.

И наконец, применялся целый комплекс мер, чтобы поощрить производство сырьевых товаров в колониях. Одной рукой Уолпол предоставлял экспортные субсидии на сырьевые товары (с американской стороны), а другой – устранял импортные пошлины на сырьевые товары, произведённые в Америке (с британской стороны), такие как пенька, брёвна и доски. Он желал обеспечить раз и навсегда, чтобы колонисты занимались строго сырьевыми товарами и никогда не стали бы конкурентами британским производителям. Таким образом, они были принуждены оставить самые прибыльные «высокотехнологичные» отрасли в руках Британии – что гарантировало, что Британия будет пользоваться всеми преимуществами, находясь на гребне мирового развития.⁶²

Двойная жизнь британской экономики

Первый всемирно известный экономист свободного рынка Адам Смит (Adam Smith) яростно нападал на эту систему, которую он называл «системой меркантилизма» и главным архитектором которой был Уолпол. Работа Адама Смита «Богатство народов» была опубликована в 1776 году, в самый разгар британского меркантилизма. Он утверждал, что ограничения конкуренции, которые система создавала через протекционизм, субсидии и раздачу монопольных прав, вредили британской экономике.⁶³

Адам Смит понял, что политика Уолпола изживала себя. Без неё многие британские

⁶¹ Данные по Германии, Швейцарии и Нижним Странам (Бельгия и Нидерланды были едины в период 1815–1830 гг.) приведены по: P. Bairoch (1993), *Economics and World History – Myths and Paradoxes* (Wheatheaf, Brighton), p. 40, table 3.3. Bairoch не приводит данных по Франции, в связи с трудностями расчётов, но по оценке John Nye, основанной на таможенных квитанциях, средний французский тариф (не только на промышленную продукцию) в период 1821–1825 гг. составлял 20,3%. С учётом того, что соответствующая цифра для Британии составляла 53,1%, что согласуется с приведёнными Bairoch 45–55%, допустимо утверждать, что ставка среднего французского промышленного тарифа была около 20%. См. J. Nye (1991), 'The Myth of Free-Trade Britain and Fortress France: Tariffs and Trade in the Nineteenth Century', *Journal of Economic History*, vol. 51. no. 1.

⁶² Brisco (1907) чётко сформулировал этот аспект политики Уолпола: «При помощи торговых и промышленных норм были предприняты усилия ограничить колонии производством сырья, которое Англия должна была перерабатывать, помешать любым производителям, которые в любой форме конкурировали бы с отечеством и приковать их рынки к английскому торговцу и производителю». (p. 165).

⁶³ И тем не менее, Смит был патриотом больше, чем экономистом-сторонником свободного рынка. Он поддерживал свободу торговли и свободный рынок только потому, что считал, что они полезны для Британии, это можно заметить по тому, как он хвалит «Закон о мореплавании» - наиболее откровенный пример искажения действия рыночных сил, - называя его «самым мудрым торговым законом Англии».

отрасли промышленности были бы сметены, ещё до того, как они бы получили возможность нагнать своих более развитых зарубежных конкурентов. Но когда британские отрасли промышленности стали конкурентоспособны в мире, протекционизм стал менее необходим и даже вреден. Защита отраслей, которым больше не нужна защита, как заметил Смит, скорее сделает их самодовольными и неэффективными. Следовательно, принятие свободной торговли всё больше становилось в интересах Британии. Тем не менее Смит несколько опережал своё время. Сменится ещё одно поколение, прежде чем его идеи по-настоящему завладеют умами, и не скорее чем через 84 года после публикации «Богатства народов» Британия станет действительно страной свободной торговли.

К концу эпохи Наполеоновских войн в 1815 году, через сорок лет после публикации «Богатства народов», британские производители твёрдо укрепились в роли самых эффективных в мире, за исключением немногих ограниченных сфер, в которых такие страны, как Бельгия и Швейцария обладали технологическим лидерством. Британские производители правильно понимали, что теперь свободная торговля в их интересах, и они начали агитировать за неё (декларируя её, они, совершенно естественно, по-прежнему, с удовольствием ограничивали торговлю, когда это их устраивало; так поступили, например, хлопчатобумажные фабриканты, когда дело касалось экспорта текстильного оборудования, которое могло помочь иностранным конкурентам). В частности, производители агитировали за отмену «Кукурузных законов», которые ограничивали возможность закупать дешёвые зерновые. Удешевление продовольствия было важно для них, потому что оно позволяло снизить зарплаты и увеличить прибыли.

Кампании против «Кукурузных законов» неоценимую помощь оказал экономист, политик и игрок на бирже Давид Рикардо (David Ricardo). Рикардо выдвинул теорию сравнительных преимуществ, которая до сих пор составляет ядро теории свободной торговли. До Рикардо люди считали, что иностранная торговля оправдана только если страна может производить что-либо дешевле своего торгового партнёра [*имеет абсолютное преимущество*]. Блестяще перевернув эту очевидную мысль, Рикардо утверждал, что торговля между двумя странами имеет [*экономический*] смысл, даже когда одна страна может производить всё дешевле чем другая. Даже если такая страна более эффективна в производстве всего, чем другая, она всё равно может иметь выгоду от торговли [*товарообмена*], специализируясь на товарах, в которых она имеет наибольшее стоимостное преимущество над своим торговым партнёром. И наоборот, даже если страна не имеет стоимостного преимущества над своим торговым партнёром в производстве любого продукта, торговля всё равно будет выгодна ей, если она будет специализироваться на товарах, в которых она имеет наименьший проигрыш. Этой теорией Рикардо дал в руки сторонникам свободной торговли XIX века мощный инструмент, доказывающий, что свободная торговля идёт на пользу каждой стране.

Теория Рикардо совершенно верна – в своих узких рамках. Его теория верно утверждает, что, **считая их настоящий уровень технологии фиксированным**, странам лучше специализироваться на том, в чём они относительно лучше. С этим не поспоришь.

Его теория не работает, когда страна хочет овладеть более совершенными технологиями, чтобы она могла делать более сложные вещи, на которые мало кто способен, то есть когда она хочет развивать свою экономику. Требуется время и опыт [*сын ошибок трудных*], чтобы воспринять новые технологии, так что технологически отсталым производителям требуется период защиты от международной конкуренции на этот период обучения. Такая защита дорога, потому что страна отказывается от возможности импортировать лучшие и более дешёвые товары. Тем не менее, эта та цена, которую нужно заплатить, если страна хочет развить передовые отрасли. Рассмотренная под таким углом, теория Рикардо подходит тем, кто принимает *status quo*, а не тем, кто хочет его изменить.

Крупный сдвиг в британской торговой политике произошёл в 1846 году, когда «Кукурузные законы» были отменены и тарифы на многие промышленные товары были аннулированы. Современные экономисты свободной торговли любят преподносить отмену

«Кукурузных законов», как окончательную победу мудрости Адама Смита и Давида Рикардо над упорствующим в своём заблуждении меркантилизмом.⁶⁴ Ведущий экономист свободной торговли нашего времени Джагдиш Бхагавати (Jagdish Bhagwati) из Колумбийского университета назвал это [*событие*] «историческим переходом».⁶⁵

Однако, многие историки знакомые с тем периодом, указывают, что удешевление продовольствия было лишь одной из целей движения против «Кукурузных законов». Ещё это был акт «империализма свободной торговли», имеющий своей целью «остановить движение к индустриализации на континенте [*в континентальной Европе*], путём увеличения рынка для сельскохозяйственной продукции и сырьевых материалов».⁶⁶ Открыв шире свой внутренний сельскохозяйственный рынок, Британия хотела заманить своих конкурентов обратно в сельское хозяйство. И действительно, лидер движения за отмену «Кукурузных законов» Ричард Кобден (Richard Cobden) [*критикуя «Кукурузные законы»*] заявлял, что без «Кукурузных законов»: «Фабричная система, по всей вероятности, не появилась бы в Америке и Германии. Она, совершенно точно, не расцвела бы так, как она расцвела в этих государствах и во Франции, Бельгии и Швейцарии, без того преимущества, которое дорогое продовольствие британских ремесленников отдавало питавшимся намного дешевле производителям этих стран».⁶⁷ В том же духе в 1840 году Джон Бауринг (John Bowring), член Совета по торговле, и ключевой член Лиги за отмену «Кукурузных законов», недвусмысленно советовал странам-членам Германского *Zollverein* (Цольферайн - Таможенного Союза) [*!*] специализироваться на выращивании пшеницы и продавать пшеницу, чтобы покупать британскую промышленную продукцию.⁶⁸ Да и вообще, полностью тарифы были отменены не ранее 1860 года. Другими словами, Британия приняла свободную торговлю только тогда, когда она обрела технологическое превосходство над своими конкурентами «за высокими и долгосрочными тарифными барьерами», как заметил видный историк экономики Пол Бэйрох (Paul Bairoch).⁶⁹ Не удивительно, что Фридрих Лист говорил о «вышибании лестницы».

В схватку вступает Америка

⁶⁴ Вилли де Клерк (Willy de Clercq), бывший еврокомиссаром по внешнеэкономическим отношениям в конце 1980-х гг., вторит ему: «свобода торговли смогла расцвести в первый раз, только в результате её теоретического обоснования в противопоставлении с широко распространённым меркантилизмом, которое сделали Давид Рикардо, Джон Стюарт Милль (John Stuart Mill) и Дэвид Хьюм (David Hume), Адам Смит и прочие [*представители*] Шотландского Просвещения, а также в результате относительной стабильности, обеспечиваемой Соединённым Королевством, как единственной и относительно доброжелательной сверхдержавой или гегемоном второй половины девятнадцатого века». W. de Clercq (1996), 'The End of History for Free Trade?' in J. Bhagwati & M. Hirsch (eds.), *The Uruguay Round and Beyond – Essays in Honour of Arthur Dunkel* (The University of Michigan Press, Ann Arbor), p. 196.

⁶⁵ J. Bhagwati (1985), *Protectionism* (The MIT Press, Cambridge, Massachusetts), p. 18. Бхагавати, а также и другие современные экономисты-сторонники свободной торговли придают этому эпизоду настолько большое значение, что для обложки своей книги он выбрал карикатуру из сатирического журнала «*Punch*» за 1845 год, изображающую премьер-министра Роберта Пила (Robert Peel) в виде сбившегося с пути мальчика, которого твёрдой рукой наставляет на истинный путь свободной торговли, строгая и прямая фигура Ричарда Кобдена, ведущего активиста в кампании против «Кукурузных законов».

⁶⁶ C. Kindleberger (1978), 'Germany's Overtaking of England, 1806 to 1914' (chapter 7) in *Economic Response: Comparative Studies in Trade, Finance, and Growth* (Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts), p. 196.

⁶⁷ Отрывок из: *The Political Writings of Richard Cobden*, 1868, William Ridgeway, London, vol. 1, p. 150; as cited in E. Reinert (1998), 'Raw Materials in the History of Economic Policy – Or why List (the protectionist) and Cobden (the free trader) both agreed on free trade in corn' in G. Cook (ed.), *The Economics and Politics of International Trade – Freedom and Trade, Volume 2* (Routledge, London), p. 292.

⁶⁸ See D. Landes (1998), *The Wealth and Poverty of Nations* (W.W. Norton & Company, New York), p. 521.

⁶⁹ Bairoch (1993), p. 46. Одна французская Следственная комиссия в начале XIX в. также утверждала, что «Англия взобралась на вершину процветания, только за счёт того, что в течении столетий неизменно следовала системе защиты и запрещения». Приводится по: W. Ashworth (2003), *Customs and Excise – Trade, Production, and Consumption in England, 1640–1845* (Oxford University Press, Oxford) p. 379.

Может быть самую удачную критику британского лицемерия и сформулировал немец, но страна, которая лучше всего сопротивлялась британскому «вышибанию лестницы» в политическом смысле, была не Германия. Не была ею и Франция, широко известная как протекционистский антагонист свободнорыночной Британии. На самом деле, противовес состоялся в лице США, бывших британской колонией и сегодняшних воинствующих поборников свободной торговли.

При британском правлении Америка в полной мере хлебнула британского колониального обращения. Само собой, ей не позволили пользоваться тарифами, чтобы защитить её юную промышленность. Ей запретили экспортировать продукцию, которая конкурировала с британской. Ей выдавали субсидии на производство сырьевых материалов. Более того, были введены прямые ограничения на то, что могли, и чего не могли производить американцы. Дух того, что стояло за такой политикой, лучше всего выражается в замечании Уильяма Питта старшего (William Pitt the Elder), сделанном им в 1770 году. Услышав, что в Американских колониях возникают новые ремёсла, он сказал: «Колониям [Новой Англии] нельзя позволить делать даже гвоздей для подков». ⁷⁰ В действительности британская политика была помягче, чем выражает эта формула: некоторая производственная деятельность была дозволена. Но производство высокотехнологичных товаров было запрещено.

Не все британцы были столь жестокосердны как Питт. Некоторые из них искренне верили, что помогают американцам, рекомендуя им свободную торговлю. В своём «Богатстве народов» Адам Смит, этот шотландский отец экономики свободного рынка, торжественно советует американцам не развивать промышленности. Он утверждал, что «прекращение импортирования европейской продукции ... станет препятствием, а не содействием продвижению их страны в сторону подлинного богатства и величия». ⁷¹

Многие американцы были с ним согласны, в их числе Томас Джефферсон (Thomas Jefferson), первый госсекретарь [*министр иностранных дел*] и затем третий президент. Но иные яростно возражали. Они утверждали, что стране нужно развивать производственные отрасли и для этого использовать государственную защиту и субсидии, как до них это делала Британия. Движущей интеллектуальной силой этого движения стал юный выскочка и наполовину шотландец по имени Александр Гамильтон (Alexander Hamilton).

Гамильтон родился на карибском острове Невис и был незаконнорожденным сыном шотландского лотошника (который заявлял о своём якобы аристократическом происхождении) и француженки. Он пришёл к власти исключительно благодаря своим блестящим способностям и кипучей энергии. В возрасте 22 лет он был адъютантом Джорджа Вашингтона во время Войны за независимость. В 1789 году, в возмутительно молодом возрасте, ему было только 33 года, он стал первым секретарём казначейства страны [*министром финансов*].

В 1791 году Гамильтон подал в Конгресс свой [*знаменитый*] «Доклад на Тему Промышленных товаров», здесь и далее «Доклад». В нём он изложил свои взгляды, о том что отсталые страны, такие как США, должны защищать свою «промышленность во младенчестве» от иностранной конкуренции и выращивать её до того момента, когда она

⁷⁰ Приводится по изданию: List (1841), p. 95. Питт фигурирует как граф Чэтэм, которым он являлся в то время.

⁷¹ Полная цитата: «Случись американцам либо путём политических интриг, либо другого рода насилием, остановить импорт европейских производителей и, тем самым, отдать монополию тем своим землякам, кои могли бы изготавливать схожие товары и направить значительную часть своих капиталов в такое предприятие, они бы замедлили, а вовсе не ускорили последующее приращение стоимости своего годового продукта, и помешали бы, а отнюдь не способствовали бы следованию своей страны в направлении подлинного богатства и величия». Adam Smith (1776), *The Wealth of Nations*, издание 1937 г. Random House, стр. 347–348. Позднее позицию Смита подхватил уважаемый французский экономист XIX в. Жан-Батист Сэй (Jean-Baptist Say), который, как считается, сказал, что «подобно Польше, США следует полагаться на сельское хозяйство и забыть о промышленном производстве». Цитата приведена в List (1841), стр. 99.

сможет твёрдо стоять на ногах. Рекомендую такой курс действий своей юной стране, дерзкий 35-летний министр финансов, у которого за душой была только степень в «liberal arts» из второразрядного по тем временам «King's College of New York» (ныне Колумбийский университет), открыто шёл против совета всемирно известного экономиста Адама Смита.

Практика защиты «зарождающихся отраслей» существовала и ранее, как я уже продемонстрировал, но именно Гамильтон впервые превратил её в теорию и дал ей своё имя (термин «зарождающиеся отрасли» придумал тоже он). Теория в дальнейшем была глубже разработана Фридрихом Листом, которого сегодня ошибочно считают её отцом. На самом деле Лист поначалу был сторонником свободной торговли; он являлся одним из главных застрельщиков Немецкого «*Zollverein*» [*Цольферайн*] или Немецкого Таможенного Союза[!], одного из первых в мире соглашений о свободе торговли. Будучи в политэмиграции в США в 1820-е годы, он узнал от американцев о тезисах, касающихся «зарождающихся отраслей». Эти Гамильтоновы тезисы «зарождающихся отраслей» послужили источником вдохновения для создания программ экономического развития многих стран и *bête noire* [*предметом особой ненависти*] экономистов свободной торговли грядущих поколений.

В «Докладе» Гамильтон предложил серию мер для промышленного развития своей страны, включавшие в себя защитные тарифы и запрет на импорт, субсидии, запрет экспорта по ключевым сырьевым материалам, либерализацию и льготы на импорт промышленного сырья и компонентов, призы и патенты для изобретений, контроль за стандартами качества продукции и развитие финансовой и транспортной инфраструктур.⁷² Хотя Гамильтон совершенно правильно предостерегал от того, чтобы заводить эти меры чересчур далеко, они тем не менее, [*и по сей день*] остаются очень мощным и [*одновременно*] «еретическим» политическим рецептом. Будь он министром финансов развивающейся страны сегодня, МВФ и ВБ определённо отказались бы одалживать деньги его стране и пролоббировали бы его смещение с поста.

После Доклада Гамильтона Конгресс воспользовался только небольшой частью его рекомендаций, в основном потому, что в американской политике того времени царили южане-плантаторы, у которых не было никакого интереса развивать американскую промышленность. Вполне понятно, что они хотели иметь возможность импортировать высококачественные промышленные товары из Европы по как можно более низкой цене, на те средства которые они выручали за экспорт сельхозпродукции. После «Доклада» Гамильтона средний тариф на иностранные промтовары подняли с приблизительно 5% до приблизительно 12,5%, но этого было слишком мало, чтобы побудить покупателей промышленных товаров поддержать нарождающуюся американскую промышленность.

Гамильтон оставил свой пост секретаря казначейства в 1795 году после скандала, вызванного его внебрачной связью с замужней женщиной, и не имел дальнейших возможностей продвигать свою программу. Жизнь этого блестящего, хотя и язвительного человека, оборвалась на 50-м году (в 1804 году) в пистолетной дуэли в Нью-Йорке, на

⁷² Гамильтон разделил эти мероприятия на одиннадцать групп. В их число входили: (i) «защитные налоги» (таможенные тарифы, на современном языке); (ii) «воспрещение соперничающих товаров или налоги равнозначные воспрещению» (запрет на импорт или запретительные пошлины); (iii) «воспрещение вывоза материалов промышленности» (запрет на экспорт промышленного сырья); (iv) «денежные «баунтиз» (субсидии); (v) «надбавки» («premiums») (специальные субсидии для важнейших нововведений); (vi) «освобождение от налогов [*при ввозе*] материалов промышленности» (либерализация импорта промышленного сырья); (vii) «возмещение налогов, коими обложены материалы промышленности были [*при ввозе*]» (возвратные пошлины при импорте промышленного сырья); (viii) «поощрение новых изобретений и открытий в отечестве, и восприятие в Соединённых Штатах оных, кои в протчих странах могли быть сделаны; в особенности к машинам касательство имеющих» (призовые деньги и патенты на изобретения); (ix) «рассудительное руководство к осмотру промышленных товаров» (поддержание промышленных стандартов); (x) «содействие денежным переводам из одного места в другое» (развитие финансовых услуг); и (xi) «содействие перевозке и перевалке товаров» (развитие транспорта). Alexander Hamilton (1789), *Report on the Subject of Manufactures*, as reprinted in *Hamilton – Writings* (The Library of the America, New York, 2001), pp. 679–708.

которую его вызвал его бывший друг, ставший его политическим соперником, Аарон Бёрр (Aaron Burr), впоследствии вице-президент при Томасе Джефферсоне.⁷³ Проживи он ещё хотя бы десять лет, Гамильтон смог бы увидеть воочию как его программа реализуется в полной мере.

Когда разразилась Война 1812 года [*Англо-Американская война 1812-1815 гг.*], Конгресс США немедленно удвоил тарифы подняв средний тариф с 12,5% до 25%. Прервав импорт промышленной продукции из Британии и остальной Европы, война также создала пространство для появления новых отраслей. Новая образовавшаяся прослойка промышленников, естественно захотела, чтобы защита продолжилась и даже усилилась после войны.⁷⁴ В 1816 году тарифы были подняты ещё выше, до среднего значения в 35%. К 1820 году средний тариф возрос до 40%, прочно укореняя программу Гамильтона.

То, что создал Гамильтон стало основой американской экономической политики вплоть до конца Второй мировой войны. Его программа зарождающихся отраслей создала условия для быстрого промышленного развития. Еще он создал рынок государственных ценных бумаг и стал инициатором дальнейшего развития банковской системы (опять же, вопреки оппозиции Томаса Джефферсона и его сторонников).⁷⁵ То, что на недавней выставке Нью-Йоркское Историческое общество назвало его «Человеком, создавшим современную Америку», не было преувеличением.⁷⁶ Отвергни США видение Гамильтона, и прими точку

⁷³ В молодые годы Гамильтон и Бёрр были друзьями. Однако, в 1789 г., Бёрр, несмотря на то, что горячо поддерживал кандидатуру Гамильтона, изменил свою позицию и [сам] принял пост генерального прокурора штата Нью-Йорк из рук губернатора Джорджа Клинтона (George Clinton). В 1791 г., Бёрр победил [*на выборах*] тестя Гамильтона Филиппа Шуйлера (Philip Schuyler) и занял пост сенатора, на котором он противодействовал политике Гамильтона. Гамильтон, в свою очередь, помешал выдвижению Бёрра кандидатом в вице-президенты в 1792 г. и его назначению министром-посланником во Францию в 1794 г. В довершение всего перечисленного, на выборах 1800 г. Гамильтон буквально вырвал президентство из рук Бёрра и принудил его стать вице-президентом. На этих выборах номинировались четыре кандидата – Джон Адамс (John Adams) с Чарльзом Пинкни (Charles Pinckney) от Партии Федералистов, и Томас Джефферсон с Аароном Бёрром от оппонентов – Демократической Республиканской партии. В голосовании коллегии выборщиков (electoral-college) кандидаты от Демократической Республиканской партии выбрали, а Бёрр неожиданно набрал равное число голосов с Джефферсоном. [по 73] Когда Палате Представителей пришлось выбирать между двумя кандидатами, Гамильтон склонил федералистов в сторону Джефферсона. Он поступил так, несмотря на то, что был против Джефферсона почти так же сильно, как против Бёрра; дело в том, что он считал Бёрра беспринципным оппортунистом, в то время как Джефферсон был человеком убежденным, хотя и руководствовавшийся неверными принципами. В итоге Бёрру пришлось довольствоваться постом вице-президента. Затем в 1804 г., когда Бёрр баллотировался на пост губернатора штата Нью-Йорк, Гамильтон развязал кампанию очернения против Бёрра, и в этот раз не дав ему получить желаемого. Подробности приводятся по: J. Ellis (2000), *Founding Brothers – The Revolutionary Generation* (Vintage Books, New York), pp. 40–41 and J. Garraty & M. Carnes (2000), *The American Nation – A History of the United States*, 10th edition (Addison Wesley Longman, New York), pp. 169–70.

⁷⁴ Аналогичным образом, промышленное развитие Латинской Америки получило неожиданный импульс, когда Великая Депрессия 1930-х гг. нарушила международную торговлю.

⁷⁵ Гамильтон предложил выпускать государственные ценные бумаги, чтобы финансировать инфраструктурные капиталовложения. Сама идея «занимать, чтобы вкладывать» была в то время подозрительна многим, включая и Томаса Джефферсона. Делу Гамильтона не помогало то обстоятельство, что государственные заимствования в Европе в те времена обычно использовались для финансирования войн или экстравагантного образа жизни правителей. В конце концов Гамильтону удалось убедить Конгресс и купить согласие Джефферсона, согласившись на перенос столицы на юг – во вновь отстроенный Вашингтон в округе Колумбия. Также Гамильтон хотел учредить «национальный банк». Идея заключалась в том, чтобы банк частично принадлежал государству (20%), и действуя как банкир правительства мог бы развивать и обеспечивать стабильность финансовой системы. Он мог бы обеспечивать систему дополнительной ликвидностью, выпуская банкноты, пользуясь своим особым положением финансового учреждения, поддерживаемого государством. Также ожидалось, что банк сможет финансировать промышленные проекты общегосударственной важности. Джефферсон и его сторонники и эту идею считали опасной, потому что считали банки, по существу, движущей силой спекуляций и эксплуатации. Для них полугосударственный банк был ещё хуже, потому что он базировался на искусственно созданной монополии. Чтобы отвести их потенциальное сопротивление, Гамильтон просил учреждения банка на основании временной 20-летней лицензии, которую ему дали, и Банк США (Bank of the USA) был учреждён в 1791 г. Когда в 1811 году срок её действия истёк, Конгресс её не продлил. В 1816 г. был учреждён другой Банк США (так называемый Второй Банк США) под другой 20-летней лицензией. Когда в 1836 г. вышел срок её действия, её также не обновили (подробнее см. Главу 4). После этого в США не было полугосударственного банка почти 80 лет, до тех пор пока в 1913 г. не был создан Федеральный Резервный Совет (их центральный банк).

⁷⁶ Выставка называлась «Александр Гамильтон. Человек, который создал современную Америку» и проходила с 10 сентября 2004 г. по 28 февраля 2005 г. См. веб-сайт: <http://www.alexanderhamiltonexhibition.org>.

зрения его архисоперника Томаса Джефферсона, для которого идеальным обществом была аграрная экономика, состоящая из самостоятельных йоменов-фермеров (хотя этому рабовладельцу пришлось стыдливо замести под ковёр рабов, которые обеспечивали ему его образ жизни), то они никогда бы не смогли выдвинуться из мелкой аграрной страны, бунтующей против своего могущественного колониального господина в величайшую в мире сверхдержаву.

Авраам Линкольн и ставка Америки на превосходство

Хотя американская торговая политика уже вполне установилась к 1820-м годам, тарифы были постоянным источником напряжённости в американской внутренней политике в последующие три десятилетия. Южные сельскохозяйственные штаты постоянно пытались снизить тарифы на промышленную продукцию, в то время как Северные индустриальные штаты стремились удержать их на высоком уровне или даже ещё больше повысить. В 1832 году, выступавшая за свободную торговлю Южная Каролина даже отказалась признавать новый федеральный тарифный закон, вызвав тем самым политический кризис. Так называемый «Кризис Недействительности» («Nullification Crisis») разрешил президент Эндрю Джексон (Andrew Jackson), который предложил некоторое снижение тарифа (хотя и не намного, несмотря на свой имидж народного героя американского капитализма свободного рынка), в то же самое время угрожая Южной Каролине применением военной силы. Это помогло притушить вопрос на время, но тлеющий конфликт, в конце концов, пришёл к насильственному разрешению, вылившись в Гражданскую войну, которая случилась при президенте Аврааме Линкольне.

Многие американцы называют Авраама Линкольна (Abraham Lincoln), 16-го президента (1861-1865 гг.) «Великим Освободителем» – американских рабов. Но в равной мере его можно окрестить «Великим Защитником» [*Протектором*] – американской промышленности. Линкольн был убеждённым сторонником защиты зарождающихся отраслей. Политически он сформировался под руководством Генри Клэя (Henry Clay) и его партии Вигов (Whig Party), который проповедовал создание «Американской Системы», состоявшей из защиты зарождающихся отраслей («Протекция отечественной индустрии», по словам самого Клэя) и капиталовложений в инфраструктуру, например в каналы («Внутренние усовершенствования»).⁷⁷ Линкольн родился в том же штате Кентукки, что и Клэй, и взшел на политическую арену как законодатель штата Иллинойс от партии Вигов в возрасте 25 лет; в ранний период своей политической жизни он являлся доверенным помощником Клэя.

Харизматичный Клэй ярко выделялся с самого начала своей политической карьеры. Почти сразу после избрания его в Конгресс в 1810 году, он стал Спикером Палаты представителей (с 1810 по 1820 годы, и затем вновь с 1823 по 1825 гг.). Будучи политиком с Запада, он стремился убедить Западные штаты объединить силы с Северными штатами, в развитии промышленности которых Клэй видел будущее своей страны. Традиционно Западные штаты, почти не имея промышленности, выступали за свободную торговлю и, следовательно, блокировались с поддерживающими свободную торговлю Южными штатами. Клэй заявлял, что они должны перейти к поддержке протекционистской программы промышленного развития в обмен на федеральные капиталовложения в инфраструктуру, чтобы развить свой регион. Клэй трижды баллотировался в президенты (в 1824, 1832 и 1844 годах), и всё безуспешно, хотя на выборах 1844 года он был очень близок к

⁷⁷ Партия Вигов являлась главным соперником господствующей в то время Демократической партии (образована в 1828 г.) весь период с середины 1830-х по начало 1850-х гг., и в пяти выборах в период с 1836 по 1856 гг. дала двух президентов – Уильяма Харрисона (1841–1844 гг.) и Захарию Тейлора (1849–1851 гг.).

победе. Кандидаты от партии Вигов, которые становились президентами – Уильям Харрисон (William Harrison) (1841–1844) и Захария Тейлор (Zachary Taylor) (1849–1851), были генералами и не имели ясных политических или экономических воззрений.

В конечном итоге, создание Республиканской партии помогло протекционистам занять президентский пост, с Линкольном в роли кандидата. В наши дни Республиканская партия называет себя «Великой Старой Партией» (GOP или Grand Old Party), хотя на самом деле, она моложе Демократической партии, которая в той или иной форме существовала со времён Томаса Джефферсона (когда она называлась, немного странно для современного читателя, Демократической Республиканской). Республиканская партия была изобретением середины XIX века, основанным на новом *видении*, подобающем стране, которая быстро развивалась вовне (на Запад) и вперёд (посредством индустриализации), вместо того, чтобы возвращаться ко всё менее жизнеспособной аграрной экономике, основанной на рабовладении.

Победной формулой Республиканской партии стало сочетание «Американской Системы» партии Вигов с бесплатной раздачей государственных земель (зачастую они и так были уже заняты в нарушение закона), которой так жаждали Западные штаты. Этот призыв к бесплатной раздаче государственных земель, естественно был ересью для Южных землевладельцев, которые видели в нём первый шаг на кривой дорожке, ведущей к всеобщей земельной реформе. Законопроектам для такой раздачи постоянно препятствовали Южные конгрессмены. Республиканская партия пыталась провести «Закон о земельных наделах» («Homestead Act»), который обещал дать 160 акров [64,75 га] земли любому, кто станет заниматься на ней сельским хозяйством в течении пяти лет. Этот закон был принят уже во время Гражданской войны в 1862 году, когда Юг перестал участвовать в работе Конгресса.

Рабство [*и рабовладение*] периода до Гражданской войны *не* было той проблемой, которая вызвала раскол в американской политике, вопреки тому, что в это верит большинство из нас сегодня. Аболиционисты [*сторонники отмены рабства*] обладали сильным влиянием в некоторых Северных штатах, особенно в Массачусетсе, но господствовавшие взгляды на Севере не были аболиционистскими. Многие из тех, кто был против рабства, считали чёрных расово ущербными, и в силу этого были против того, чтобы давать им полные права гражданства, включая право голосовать. Многие считали предложение радикалов о немедленной отмене рабства исключительно нереалистичным. И сам Великий Освободитель разделял эти взгляды. В ответ на газетную передовицу, призывавшую к немедленному освобождению рабов, Линкольн писал: «Если бы я мог спасти Союз, не освобождая рабов, я бы пошёл на это; и если бы я мог спасти Союз, освободив всех рабов, я бы пошёл на это; и если бы я мог спасти Союз, освободив некоторых рабов, а других – нет, я бы пошёл и на это тоже».⁷⁸ Историки сходятся во мнении, что отмена им рабства в 1862 году была более стратегическим ходом [*вообще-то, тактическим*], с целью выиграть войну, нежели актом внутреннего убеждения. В разжигании войны, противоречия относительно торговой политики сыграли не меньшую, а возможно и большую чем рабство, роль.

Во время избирательной кампании 1860 года в некоторых протекционистских штатах Республиканцы ругали Демократов, называя их: «Южной-*Британской*-Антитарифной-Разъединяющей партией» (курсив автора), обыгрывая идею Клэя об *Американской* системе, которая подразумевала, что свободная торговля была в британских, а не американских интересах.⁷⁹ И всё равно, во время избирательной кампании Линкольн старался помалкивать насчёт тарифной проблемы, не только, чтобы избежать нападок Демократов, но также чтобы сохранить хрупкое единство в своей новообразованной партии, поскольку в ней тоже были свободнорыночники (в основном из числа бывших Демократов, выступавших против рабства).

⁷⁸ Приводится по Garraty & Carnes (2000), p. 405.

⁷⁹ Цитата приводится по: R. Luthin (1944), 'Abraham Lincoln and the Tariff', *The American Historical Review*, vol. 49, no. 4, p. 616.

Но как только его избрали, Линкольн поднял тарифы на промышленную продукцию до высочайшей отметки за всю американскую историю.⁸⁰ И расходы на Гражданскую войну выступили в роли предлога [*этому повышению*], подобно тому, как первое существенное повышение американских тарифов случилось во время Англо-Американской войны (1812–1816 гг.). Однако, после войны тарифы остались на военном уровне или даже выше. Ставка тарифа на промышленную продукцию оставалась на уровне 40-50% до начала Первой мировой войны, и являлась самой высокой в мире.⁸¹

В 1913 году, после победы на выборах Демократов, был принят «Тарифный закон Ундервуда» («Underwood Tariff bill»), снижавший среднюю ставку тарифа на промышленную продукцию с 44% до 25%.⁸² Но вскоре их снова подняли благодаря американскому участию в Первой мировой войне. После возвращения ко власти Республиканцев в 1921 году, тарифы опять пошли вверх, хотя они так и не вернулись к вершинам периода 1861–1913 гг. К 1925 году средний тариф на промышленную продукцию поднялся к отметке 37%. За разразившейся Великой Депрессией последовал тариф Смута-Хоули (Smooth-Hawley tariff) 1930 года, который поднял их ставку ещё выше.

На пару с повсеместно разрекламированной мудростью движения против «Кукурузных законов», глупость тарифов Смута-Хоули стала важнейшей небылицей в мифологии свободной торговли. Джагдиш Бхагавати назвал её «наиболее показательным и драматическим актом антиторгового недомыслия».⁸³ Но такая оценка вводит в заблуждение. Может тариф Смута-Хоули и спровоцировал международную тарифную войну, из-за неудачно выбранного момента, и особенно, учитывая, что после Первой мировой войны США стали крупнейшим в мире кредитором. Но он никоим образом не является радикальным отклонением от традиционной американской позиции в торговой политике, как нам это изображают экономисты свободной торговли. После принятия закона средний тариф на промышленную продукцию вырос до 48%. Повышение с 37% (1925 г.) до 48% (1930 г.) не очень-то мало, но и тектоническим сдвигом его не назовёшь. Более того, цифра 48%, установленная этим законом, спокойно укладывается в диапазон ставок, которые преобладали в США со времён Гражданской войны, хотя и в верхнюю часть этого диапазона.

Несмотря на то, что США были самой протекционистской страной в мире весь XIX век и вплоть до 1920-х годов, они [*одновременно*] являлись самой быстрорастущей экономикой. Выдающийся швейцарский историк экономики Пауль Байрох (Paul Bairoch)

⁸⁰ Одним из главных экономических советников Линкольна был Генри Кэйри (Henry Carey), в то время ведущий экономист-сторонник протекционизма в США, являвшийся сыном другого выдающегося экономиста-сторонника протекционизма Мэтью Кэйри (Mathew Carey). Мало кто слышал о нём сегодня, но он считался одним из самых глубоких американских экономистов. Карл Маркс и Фридрих Энгельс писали о нём, как о «единственном значительном американском экономисте» в своём письме от 5 марта 1852 г. к Вейдермейеру (Weydemeyer), см. K. Marx & F. Engels (1953), *Letters to Americans, 1848–95: A Selection* (International Publishers, New York), as cited in O. Frayssé (1994), *Lincoln, Land, and Labour*, translated by S. Neely from the original French edition published in 1988 by Paris, Publications de la Sorbonne (University of Illinois Press, Urbana and Chicago), p. 224, note 46.

⁸¹ Становление протекционистского режима торговли было не единственным итогом президентства Линкольна. В 1862 г. в дополнение к «Закону о земельных наделах» (крупнейшей в мировой истории программы земельной реформы), Линкольн обеспечил принятие «Закона Морилла» («Morrill Act»). Этим законом создавались колледжи [*образованные и финансируемые за счёт*] «земельных грантов», которые способствовали взлёту возможностей США в НИОКР, которые в последствии стали их самым важным оружием в конкурентной борьбе. Хотя правительство [*и до этого*] поддерживало сельскохозяйственные изыскания, начиная с 1830-х гг., но «Закон Морилла» стал водоразделом в истории правительственной поддержки НИОКР в США.

⁸² Bairoch (1993), pp. 37–38.

⁸³ Bhagwati (1985), p. 22, f.n. 10.

указывает, что нет никаких доказательств, что единственный в истории США период значительного снижения протекционистских мер (с 1846 по 1861 годы), оказал хоть сколько-нибудь заметное положительное влияние на темпы экономического роста США.⁸⁴ Некоторые экономисты свободной торговли утверждают, что США имели высокие темпы роста в этот период *несмотря* на протекционизм, потому что они имели много других благоприятных условий для роста, в частности обильные природные ресурсы, большой внутренний рынок и высокий процент грамотности [*населения*].⁸⁵ Действенность этого контраргумента подрывается тем фактом, что, как мы увидим далее, многие другие страны, почти не имевшие таких условий, также быстро росли за защитными барьерами. В голову сразу же приходят Германия, Швеция, Франция, Финляндия, Австрия, Япония, Тайвань и Корея.

И только после Второй мировой войны, США, уже обладая неоспоримым промышленным превосходством, либерализовали свою торговлю и принялись отстаивать дело свободной торговли. При всём при этом, США никогда не осуществляли на практике свободную торговлю так, как это делала Британия во времена своего периода свободной торговли (с 1860 по 1932 гг.). У них никогда не было режима нулевого тарифа как в Британии. И они были намного более активны в применении нетарифных протекционистских мер, когда им это было нужно.⁸⁶ Более того, даже когда США двинулись в сторону более свободной (хотя и не абсолютно свободной) торговли, американское правительство развивало свои ключевые отрасли другими средствами, а именно государственным финансированием НИОКР. В период с начала 1950-х по середину 1990-х годов расходы федерального правительства составляли 50-70% всех расходов страны на НИОКР, что намного больше цифры в 20%, в таких «регулируемых государством» [*«зарегулированных»*] странах как Япония и Корея. Без финансирования НИОКР со стороны федерального правительства, США не смогли бы удерживать мировое технологическое лидерство в таких ключевых областях, как компьютеры, полупроводники, интернет, медико-биологические и аэрокосмические науки.

Другие страны, неудобные секреты

Если протекционизм вреден для экономики, как вышло, что две самые успешные экономики в истории были настолько протекционистскими? Возможно, что хотя США и Британия и были протекционистскими странами, их экономические успехи связаны с тем,

⁸⁴ Bairoch (1993), pp. 51–52.

⁸⁵ В отзыве на мою книгу *«Вышибая лестницу»* (*«Kicking Away the Ladder»*) дартмутский экономист Даг Ирвин (Doug Irwin) утверждает, что «Соединённые Штаты начинали [*уже*] как очень богатая страна, обладающая высоким процентом грамотности, большим количеством землевладельцев, стабильным правительством и конкурентными политическими институтами, которые во многом гарантировали неприкосновенность частной собственности, огромный внутренний рынок на котором из региона в регион свободно перемещались товары и рабочая сила и т.д. С учётом таких чрезвычайно благоприятных условий, даже очень неэффективная торговая политика не смогла помешать экономическому развитию». D. Irwin (2002), review of H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London, 2002), <http://eh.net/bookreviews/library/0777.shtml>.

⁸⁶ К ним относятся: «добровольные» экспортные ограничения в отношении иностранных экспортёров (к примеру, японских автопроизводителей); квоты на импорт текстиля и одежды (через «Соглашение по международной торговле текстильными изделиями из разных видов волокон»); сельскохозяйственные субсидии (сравните их с отменой «Кукурузных законов» в Британии); и антидемпинговые пошлины (когда понятие демпинга в редакции американского правительства имеет перекос, направленный против иностранных компаний, о чём неоднократно выносились постановления ВТО).

что они были менее протекционистскими чем другие страны. И действительно, кажется вполне достоверным, что другие богатые страны, известные своими протекционистскими наклонностями, такие как Франция, Германия и Япония, возвели ещё более высокие тарифные стены, чем США и Британия.

Это – попросту неправда. Ни одна другая страна, числящаяся сегодня богатой, никогда не была настолько же протекционистской, как США и Британия, за исключением Испании в краткий период 1930-х годов.⁸⁷ Франция, Германия и Япония, эти три страны обычно считающиеся родиной протекционизма, всегда имели тарифы ниже чем Британия и США, до тех пор пока последние не достигли своего экономического господства и не обратились в веру свободной торговли.

Францию часто рисуют как протекционистского антагониста свободнорыночной Британии. Но в период с 1821 по 1875 гг., и особенно до начала 1860-х годов, французские тарифы были ниже британских.⁸⁸ И даже когда она стала протекционистской – в период с 1920-х по 1950-е годы, её средний тариф на промышленную продукцию не превышал 30%. Средний тариф на промышленную продукцию в Британии и США в отдельные годы достигал 55%.

Таможенные тарифы в Германии всегда были относительно низкими. Весь XIX век и в начале XX века (до начала Первой мировой войны) средняя ставка тарифа на промышленную продукцию составляла 5-15%, намного ниже британских (до 1860-х гг.) и американских 35-50%. Даже в 1920-е годы, когда она стала больше защищать свою индустрию, немецкий средний тариф оставался около 20%. В этом смысле исключительно ложно в мифологии свободной торговли постоянно приравнивают протекционизм и фашизм.

Что до Японии, то в самом начале своего промышленного развития, она вообще-то практиковала свободную торговлю. Но это не из сознательного выбора, а в силу целой серии неравноправных договоров, которые её заставили подписать Западные страны, сразу после её открытия [*внешнему миру*] в 1853 году. Эти договора удерживали японскую тарифную ставку ниже 5% до 1911 года. Но даже и после восстановления тарифной автономии и повышения тарифов на промышленную продукцию, средняя ставка составляла только около 30%.

И только после Второй мировой войны, когда США стали безоговорочным лидером и либерализовали свою торговлю, страны вроде Франции стали выглядеть протекционистскими. Но даже и тогда разница не была так уж велика. В 1962 году средний тариф на промышленную продукцию в США всё еще составлял 13%. Нидерланды и Западная Германия, с их ставками в 7% были значительно менее протекционистскими странами, чем США. В Бельгии, Японии, Италии, Австрии и Финляндии ставки были только слегка выше и варьировались от 14% до 20%. Франция со ставкой в 30% в 1959 году являлась исключением.⁸⁹ Уже к началу 1970-х годов США больше не могли считать себя лидером свободной торговли. К этому времени другие богатые страны нагнали их экономически и оказались в положении, когда они стали в состоянии снизить свои тарифы на промышленную продукцию. В 1973 году американский средний тариф составлял 12%, что сопоставимо с 13% в Финляндии, 11% в Австрии и 10% в Японии. Средний тариф в странах

⁸⁷ Подробности по другим странам, затронутым в этой главе см. Chang (2002), chapter 2, pp. 32–51 and H.-J. Chang (2005), *Why Developing Countries Need Tariffs – How WTO NAMANegotiations Could Deny Developing Countries' Right to a Future*, Oxfam, Oxford, and South Centre, Geneva (<http://www.southcentre.org/publications/SouthPerspectiveSeries/WhyDevCountriesNeedTariffsNew.pdf>)

⁸⁸ Доказательства этого тезиса см. Nye (1991).

⁸⁹ Средний тариф на промышленную продукцию составлял 14% в Бельгии (1959 г.), 18% в Японии (1962 г.) и Италии (1959 г.), около 20% в Австрии и Финляндии (1962 г.) и 30% во Франции (1959 г.). См. Chang (2005), Table 5.

ЕЭС (Европейского Экономического Сообщества) был значительно ниже американского и составлял всего 8%.⁹⁰

Так что два ярых поборника свободной торговли, Британия и США, не только не являлись экономиками свободной торговли, но и были самыми протекционистскими экономиками среди богатых стран, до того, конечно, как они, не стали, по очереди, доминирующей мировой промышленной державой.⁹¹

Конечно, тарифы – это только один из инструментов, к которым страна может прибегнуть, чтобы поддержать свои зарождающиеся отрасли. В конце концов, изначальные рекомендации Гамильтона содержали одиннадцать видов мер поддержки зарождающихся отраслей, в которые входили патенты, стандарты качества продукции и государственные капиталовложения в инфраструктуру. Британия и США могли наиболее агрессивно пользоваться тарифами, но другие страны часто более интенсивно прибегали к другим средствам политического вмешательства, к примеру к [созданию] госпредприятий, субсидированию или помощи в маркетинге экспорта.

На заре своей индустриализации, когда было мало предпринимателей из частного сектора, которые решились бы на рискованные, крупномасштабные проекты, почти все правительства нынешних богатых стран (за исключением Британии и США) создавали госпредприятия [*SOE state-owned enterprises – принадлежащие государству предприятия*]. В других случаях они выдавали так много субсидий и оказывали так много другого содействия (к примеру, переманивали квалифицированных работников из-за рубежа) некоторым предприятиям частного сектора, что по существу те, последние, являлись государственно-частными совместными предприятиями. В XVIII веке Пруссия, лидер немецкой индустриализации, развивала такие свои отрасли, как чёрная металлургия, текстильное производство, в точности такими методами. В Японии выплавка стали, судостроение и железные дороги начинались как госпредприятия с целевым субсидированием (подробнее об этом в Главе 5). В конце XIX века шведское правительство взяло на себя руководство развитием железных дорог. По состоянию на 1913 год ему принадлежала одна треть железных дорог в пересчёте на протяжённость путей и 60% в пересчёте на грузооборот – и всё это в то время, когда лидеры по развитию железнодорожного транспорта, а именно Британия и США, полагались почти полностью на частный сектор. Государственно-частное сотрудничество в Швеции распространилось и на развитие секторов телеграфной связи, телефонной связи и гидроэнергетики. Ещё шведское правительство субсидировало самые ранние этапы НИОКР.

После Второй мировой войны деятельность правительств большинства богатых стран по развитию отраслей промышленности только возросла. Самый крупный сдвиг [*в этом отношении*] произошёл во Франции. Вопреки широко распространённому представлению французское государство не всегда вмешивалось в экономическую жизнь. Конечно, во Франции имелись традиции активной государственной политики, представленные деятельностью Жана-Батиста Кольбера (Jean-Baptiste Colbert), который долгое время являлся министром финансов при Людовике XIV (с 1661 по 1683 годы), но после Великой Французской революции от них отказались. Так что, в период между концом

⁹⁰ Chang (2005), Table 5. В 1973 г. в ЕЭС входили Бельгия, Дания, Франция, Италия, Люксембург, Нидерланды, Великобритания и Западная Германия.

⁹¹ Средняя ставка тарифа, конечно, не даёт полной картины. Страна может иметь относительно низкую среднюю ставку, но как следствие того, что массированная защита в одних секторах уравнивается крайне низкими или нулевыми тарифами в других. К примеру, в конце XIX – начале XX в.в. Германия, хотя и имела низкий *средний* тариф (5-15%), но очень сильно защищала стратегические отрасли, например выплавку стали и чугуна. В тот же период Швеция обеспечивала высокую тарифную защиту зарождающемуся машиностроению, при средней ставке [*всего*] 15-20%. В первой половине XX в. Бельгия сохраняла умеренный уровень тарифной защиты (в среднем 10% на промышленную продукцию), но интенсивно защищала ключевые сектора – текстильный (30-60%) и металлургический (85%).

Наполеоновского правления и Второй мировой войной, за исключением времени правления Наполеона III [с 1852 по 1870 гг.], французское государство в экономической политике приняло подход крайнего невмешательства (*laissez-faire*). В одной крупной работе, посвящённой истории французской экономической политики, говорится, что стратегия французского правительства по развитию промышленности «состояла в основном из организации выставок, содержания Торгово-Промышленных палат, сбора экономической статистики и раздачи наград предпринимателям».⁹² Признав после 1945 года, что его консервативная пассивная политика была причиной её [Франции] относительного экономического упадка и, как следствие, поражения в двух мировых войнах, французское государство приняло на себя гораздо более активную роль в экономике. Оно учредило «индикативное» (в противоположность коммунистическому «обязательному») планирование, национализировало ключевые отрасли и направило инвестиции в стратегические сферы через государственные банки. Чтобы создать некоторое жизненное пространство для роста новых отраслей, тарифы на промышленную продукцию поддерживались на относительно высоком уровне до 1960-х годов. Стратегия очень хорошо работала. К 1980-м годам Франция превратилась в технологического лидера во многих сферах.

В Японии знаменитое ММТП (Министерство международной торговли и промышленности) разработало программу промышленного развития, ныне уже ставшую легендарной. После Второй мировой войны японские тарифы на промышленную продукцию не были особенно высокими, но импорт очень жёстко нормировался через государственный контроль за обменом валюты. Экспорт поддерживался для того чтобы максимизировать пополнение [запасов] иностранной валюты, нужной для закупок более совершенных технологий (либо через закупки оборудования, либо путём приобретения лицензий). Его поддержание включало в себя прямые и не прямые экспортные субсидии, а также информационное и маркетинговое содействие со стороны JETRO (Japan External Trade Organization – Японской Внешнеторговой Организации), государственного органа по торговле. Япония прибегала и к другим мерам для того, чтобы создать пространство, необходимое для сосредоточения новых производственных возможностей зарождающимися отраслями. Японское правительство направляло субсидируемые кредиты в ключевые сектора посредством «направляемых кредитных программ». Оно также жёстко нормировало иностранные инвестиции со стороны транснациональных корпораций (ТНК). Иностранные инвестиции были попросту запрещены в большинстве ключевых отраслей. Даже когда они были дозволены, действовал чёткий потолок иностранной доли владения, обычно в 49%. От иностранных компаний требовалось: перевод [в страну] технологий и приобретение как минимум установленной доли своих производственных компонентов на местном рынке (так называемое требование по уровню локализации). Японское правительство также контролировало ввоз технологий, чтобы избежать ввоза устаревших или непомерно дорогих технологий. Тем не менее, в отличие от XIX века, японское правительство не прибегало к созданию госпредприятий в ключевых производственных отраслях.

Такие страны как Финляндия, Норвегия, Италия и Австрия, которые к концу Второй мировой войны были относительно отсталыми и видели нужду в быстром индустриальном развитии, также использовали стратегии поддержки своей промышленности, схожие с французской и японской. До 1960-х годов у них всех были относительно высокие тарифы. Все они активно создавали госпредприятия, чтобы модернизировать свою промышленность. Особенно удачно это получилось в Норвегии и Финляндии. В Финляндии, Норвегии и Австрии государство принимало активное участие в направлении потока банковских кредитов в стратегические отрасли. Финляндия жёстко ограничивала иностранные инвестиции. Во многих провинциях Италии местное правительство обеспечивало поддержку

⁹² R. Kuisel (1981), *Capitalism and the State in Modern France* (Cambridge University Press, Cambridge), p. 14.

в маркетинге и НИОКР мелким и средним местным предприятиям.

Таким образом, практически все сегодняшние богатые страны использовали политику защиты национальных интересов [*не путать с националистической!*] (а именно: тарифы, субсидии, ограничения на иностранную торговлю) для того, чтобы поддержать свои зарождающиеся отрасли, хотя, конечно, конкретный перечень мер, их соотношение, время их введения и продолжительность применения, в разных странах различались. Были и страны составлявшие исключение, которые последовательно практиковали свободную торговлю, из которых выделяются Нидерланды (имевшие наилучшую репутацию в отношении свободной торговли с XIX века) и Швейцария (до Первой мировой войны). Но даже они не дотягивают до сегодняшнего неолиберального идеала, поскольку они не обеспечивали защиту патентов до начала XX века. Нидерланды приняли патентный закон в 1817 году, но отменили его в 1869 году, и не принимали нового до 1912 года. Швейцария приняла свой первый патентный закон в 1888 году, но он защищал только механические устройства. Всеобъемлющий патентный закон она приняла только в 1907 году (подробнее на эту тему см. в Главе 6).

Вопреки всем тем историческим свидетельствам, которые я привёл в этой главе, экономисты свободной торговли утверждают, что простое сосуществование протекционизма и экономического развития, не доказывает, что первое обуславливает последнее.⁹³ И это - правда. Но я, по крайней мере, пытаюсь объяснить один феномен (экономическое развитие), другим, сосуществовавшим с ним (протекционизмом). А экономистам свободной торговли придётся объяснить, как свободная торговля может быть объяснением экономического успеха современных богатых стран, тогда как они к ней, попросту, почти не прибегали, до того как они не разбогатели.

Извлечь верные уроки из истории

Римский политик и философ Цицерон однажды сказал: «Не зная того, что делалось в прежние времена - значит всегда быть ребенком. Не извлекая пользы из трудов минувших веков, мир навсегда обречён оставаться в начале пути познания».

Трудно себе представить наблюдение, более применимое к процессу выработки политики развития, но именно здесь его игнорируют более всего. И хотя мы имеем огромное богатство исторического опыта, из которого можем почерпнуть, мы не утруждаем себя тем, чтобы учиться на нём и, не задавая [*лишних*] вопросов, принимаем на веру господствующий миф, [*гласящий*] что нынешние богатые страны возникли при помощи политики свободной торговли и свободного рынка.

Но история говорит нам, что практически все успешные страны, на начальном этапе своего развития, прибегали к различным комбинациям протекционизма, субсидирования и административного регулирования для того, чтобы развить свою экономику. История успешных развивающихся стран, о которой я говорил в Главе 1, говорит о том же самом. Больше того, история нынешних богатых стран также подтверждает это, о чём мы говорили в этой главе.

К сожалению другой урок истории рассказывает нам, что богатые страны «вышибли лестницу», навязав бедным странам политику свободного рынка и свободной торговли. Страны уже утвердившие своё положение не желают, чтобы через политику защиты национальных интересов (которую они сами так успешно применили в прошлом), появились новые конкуренты. Даже, недавно вступившая в этот клуб богатых стран, моя родная Корея не стала исключением из такого поведения. Не смотря на то, что она сама, в своё время, была одной из самых протекционистских стран в мире, теперь она активно проповедует в ВТО

⁹³ Например, Irwin (2002).

резкое снижение тарифов на промышленную продукцию, если не вообще тотально свободную торговлю. Несмотря на то, что в своё время, она была столицей мирового «пиратства», её теперь возмущает, что китайцы и вьетнамцы выпускают пиратские CD корейской поп-музыки и DVD с корейскими фильмами. Что ещё хуже, так это то, что эти корейские «свободнорыночники» нередко [являются] теми же самыми людьми, которые на своём прежнем месте работы создавали и воплощали политику государственного участия и протекционизма. Большинство из них, вероятно, изучало экономику свободного рынка по пиратским изданиям американских учебников «Экономикс», в свободное время слушая пиратские записи рок-н-ролла и смотря пиратские видеозаписи голливудских фильмов.

Ещё более всеобъемлющей и более важной [вещью], чем «вышибание лестницы», является историческая амнезия. В Прологе я упомянул тонкий и постепенный процесс, в котором история переписывается, чтобы соответствовать современному имиджу страны в своих собственных глазах. В результате многие люди в богатых странах пропагандируют свободный рынок и свободную торговлю, в искренней вере, что именно они привели их предков к богатству. А когда бедные страны протестуют, что такая политика вредит, от таких протестов отмахиваются как от интеллектуально несостоятельных⁹⁴ или служащих интересам их коррумпированных лидеров.⁹⁵ И этим Недобрым Самаритянам даже в голову не приходит, что политика, которую они пропагандируют, кардинально расходится с тем, чему учит нас история в отношении лучших образцов политики развития. Может быть намерения, стоящие за такими призывами и благородны, но их результаты не менее разрушительны, чем от движимых намеренным «вышибанием лестницы».

К счастью, история также учит, что успешным странам совсем не обязательно вести себя как Недобрые Самаритяне, а самое главное, что это в их собственных просвещённо-эгоистических интересах. Наиважнейший и самый свежий пример такого рода случился в период, начиная с запуска плана Маршалла в 1947 г. и заканчивая подъёмом неолиберализма в 1980-е годы.

В июне 1947 года США отказались от своих первоначальных планов по целенаправленному ослаблению [обескровливанию] германской экономики и ввели в действие план Маршалла, по которому крупная сумма денег была направлена на послевоенное восстановление Европы.⁹⁶ Даже если, сумма не была запредельно велика, план Маршалла сыграл важную роль в запуске [функционирования] опустошённых войной экономик европейских [стран], тем что оплачивал расходы по импорту наиважнейших [товаров] и финансировал восстановление инфраструктуры. Он служил политическим

⁹⁴ В своей знаменитой статье, упомянутой в Главе 1, Джеффри Сакс и Эндрю Уорнер обсуждали, как «неверные» теории подвигли развивающиеся страны принять «неверную» политику. J. Sachs & A. Warner (1995), 'Economic Reform and the Process of Global Integration', *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995, no. 1, pp. 11–21.

⁹⁵ Когда провалился Канкунский раунд переговоров ВТО, выдающийся голландский экономист Виллем Буйтер, который тогда был главным экономистом ЕБРР (Европейского Банка Реконструкции и Развития), заявил: «Хотя лидеры развивающихся стран правят странами, которые, в среднем, бедны или очень бедны, из этого не следует, что эти лидеры обязательно выступают от лица бедных и беднейших [жителей] своих стран. Хотя для некоторых это верно, другие же представляют коррумпированные и репрессивные элиты, которые кормятся тою рентой, которую создают торговые барьеры и прочие деформации, за счёт своих беднейших и наиболее незащищённых граждан». См. Willem Buiter, 'If anything is rescued from Cancun, politics must take precedence over economics', письмо в редакцию *Financial Times*, September 16 2003.

⁹⁶ 5 июня 1947 года в своём обращении, сделанном в Гарвардском университете, об этом плане объявил Госсекретарь США Джордж Маршалл. Все его параметры были определены на парижских переговорах, начавшихся 12 июля 1947 года. Его реализация началась в 1948 и окончилась в 1951 году, за этот период в опустошённые войной экономики Европы было направлено 13 миллиардов долларов (эквивалентно 130 миллиардам нынешних долларов). План Маршалла заменил собою План Моргентау, который до этого определял американскую послевоенную международную политику. План Моргентау, названный в честь министра финансов того времени (1934–1945), имел своей целью положить конец экспансионистским стремлениям Германии путём её «пасторализации» (pastoralizing) [отбрасывания в сельскохозяйственное, доиндустриальное состояние]. В сочетании с советским стремлением завладеть передовым германским оборудованием [автор, видимо, не знаком с термином «репарации»], он представлял собой очень эффективный способ уничтожить германскую экономику. Тем не менее, вскоре стало ясно, что такие планы нежизнеспособны. После своей поездки по Германии в 1947 году бывший президент США Герберт Гувер объявил план Моргентау «миллиозорным», и заявил, что он не работает, если только не уменьшить население Германии на 25 миллионов человек – с 65 до 40 миллионов. Очень познавательную дискуссию по этому вопросу см. E. Reinert (2003), 'Increasing Poverty in a Globalised World: Marshall Plans and Morgenthau Plans as Mechanisms of Polarisation of World Incomes' in H-J. Change (ed.), *Rethinking Development Economics* (Anthem Press, London).

сигналом о том, что США считали, что в их собственных интересах, чтобы другие страны, даже бывшие враги, процветали. США также склоняли другие богатые страны, помогать, или по крайней мере не мешать, бедным странам развивать свою экономику посредством политики защиты национальных интересов. В рамках ГАТТ (Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле), также подписанном в 1947 году, США и другие богатые страны позволили развивающимся странам защищать и субсидировать своих производителей более активно, чем [это дозволялось самим] богатым странам. Это составляло разительный контраст с временами колониализма и неравноправных договоров, когда развивающиеся страны насильно втягивали в свободу торговли. Отчасти это было по причине чувства вины за колониализм для таких стран, как Британия и Франция, но в основном это имело место по причине более просвещённого подхода гегемона мировой экономики – США – к экономическому развитию бедных стран.

Результат такой просвещённой стратегии впечатляет. Богатые страны вошли в так называемый «золотой век капитализма» (1950–1973 гг.).⁹⁷ Прирост среднедушевого дохода в Европе подскочил с 1,8% (в «либеральный золотой век» 1870–1913 гг.) до 4,1%. В США он вырос с 1,8% до 2,5%, тогда как в Японии он взлетел с 1,5% до 8,1%. Эти потрясающие показатели роста сочетались с невысокой неравномерностью доходов [населения] и экономической стабильностью. Очень важно, что развивающиеся страны тоже очень хорошо развивались в этот период. Как я уже указывал в Главе 1, в 1960-е и 1970-е годы, при «снисходительной» международной системе, когда они пользовались мерами по защите национальных интересов, их рост составлял 3% в *среднедушевом* исчислении. Это намного больше того [уровня], которого они достигали во времена «первой глобализации» (1870–1913 гг.) и вдвое выше показателей, которые у них были с 1980-х гг. при неолиберальной политике.

Некоторые сбрасывают со счетов щедрость США в период 1947-1979 гг. на тех основаниях, что они вели себя хорошо по отношению к бедным странам, только из-за соперничества с СССР в Холодной войне. Было бы глупо отрицать, что Холодная война оказывала существенное влияние на международную политику США, но это не должно мешать нам признавать заслуги, там где этому место. Во времена «эпохи империализма» в конце XIX – начале XX в.в. могущественные страны вели себя ужасно по отношению к слабым странам, *несмотря* на напряжённое соперничество среди них самих [автор не делает различия между соперничеством империалистических держав, принципиально не отличающихся друг от друга и альтернативным жизненным укладом, предлагаемым Советским проектом, в сочетании с действенной помощью деньгами, заводами и фабриками, оружием, что совершенно меняет природу «борьбы за умы и сердца»; отличный пример добровольной исторической амнезии].

История, недавняя и более отдалённая, с которой я знакомил вас в этих двух главах будет питать мою полемику в последующих главах, в которых я объясню в чём конкретно ошибаются сегодняшние Недобрые Самаритяне в отношении важнейших сфер экономической политики – международной торговли, регулирования иностранных инвестиций, приватизации, защиты прав интеллектуальной собственности, таких как патенты и макроэкономической политики; и предложу как им следует изменить своё поведение, если мы хотим поддержать экономическое развитие в бедных странах.

⁹⁷ Данные о росте в этом абзаце приведены по: A. Maddison (2003), *The World Economy: Historical Statistics* (OECD, Paris), Table 8.b.

ГЛАВА 3

Моему шестилетнему сыну нужно найти работу

Всегда ли свободная торговля является выходом?

У меня есть сын. Ему шесть лет. Его зовут Джин-Гю. Он живёт за мой счёт, хотя он вполне способен зарабатывать на жизнь. Я плачу за его проживание, пищу, образование и медицинское обслуживание. Но у миллионов детей его возраста есть работа. Даниэль Дефо в XVIII веке *[вообще]* считал, что дети могли бы зарабатывать себе на жизнь с четырёх лет.

Больше того, работа может привить его характеру пропасть сколько хорошего. Сейчас он живёт в экономическом коконе, не имея представления о цене денег. Он совершенно не ценит, сколько мы с его матерью делаем для него, финансируя его праздное существование и защищая его от суровой реальности. Он чрезмерно защищён, и его нужно познакомить с конкуренцией, чтобы он смог стать более продуктивным человеком. Если уж на то пошло, чем *большой* конкуренции он будет подвержен, и чем скорее это случится, тем это будет лучше для его будущего развития. Это подстегнёт его стать трудолюбивым. Мне *[пожалуй]* надо бы заставить его бросить школу и найти работу. Может даже, я мог бы переехать в страну, где детский труд узаконен, или его хотя бы терпят, чтобы у моего сына был больше выбор при приёме на работу

Я *[прямо]* слышу, как вы говорите, что я должно быть рехнулся. Близорук. Жесток. Вы говорите мне, что мне нужно защищать и взращивать ребёнка. Если я выгоню Джин-Гю на рынок труда в возрасте шести лет, он может стать шустрым чистильщиком обуви или даже процветающим разъездным торговцем, но он никогда не станет нейрохирургом или физиком-атомщиком – это потребовало бы, по крайней мере, еще лет двенадцать моей опеки и затрат. Вы *[мне]* доказываете, что даже с чисто меркантильных позиций, было бы умнее вложиться в образование моего сына, чем радоваться тем деньгам, которые я бы сэкономил не посылая его в школу. В конце концов, если бы я был прав, Оливеру Твисту было бы намного лучше быть карманником для Фейгина, чем быть спасённым заблуждающимся Добрым Самаритянином мистером Браунлоу, который лишил *[бедного]* мальчика шанса по-прежнему конкурировать на рынке труда.

И тем не менее, эта абсурдная логика рассуждений, по сути своей является той же логикой, которой экономисты свободной торговли оправдывают быструю и широкомасштабную торговую либерализацию в развивающихся странах. Они заявляют, что производителям из развивающихся стран нужно открыться как можно *большой* конкуренции немедленно, чтобы у них был стимул повысить свою продуктивность, чтобы *[просто-напросто]* выжить. Протекционизм, наоборот, создает только самоуспокоенность и лень. И чем раньше такое открытие произойдёт, продолжают они, тем лучше для экономического развития.

Стимулы - это, всё же, только полдела. Другая половина - это возможности. Даже если бы Джин-Гю, с одной стороны, предложили 20 миллионов фунтов стерлингов, а с другой, угрожали бы пулей в голову, он всё равно бы не смог проводить операции на мозге, если бы он бросил школу в шесть лет. Аналогичным образом, индустрия в развивающихся странах не выживет, если её открыть для международной конкуренции слишком рано. Ей нужно время, чтобы повысить свои возможности, освоив современные технологии и выстроив эффективную организацию *[производства]*. Это и есть суть тезиса зарождающихся отраслей, впервые сформулированного Александром Гамильтоном, первым министром финансов США, и применённого многими поколениями политиков до и после него, как я уже рассказывал в предыдущей главе.

Естественно, что защита, которую я предоставляю Джин-Гю (как утверждает и сам тезис о зарождающихся отраслях) не будет для него убежищем вечно. Заставлять его работать в возрасте шести лет дурно, но так же дурно содержать его в возрасте 40 лет. В

конечном итоге он [*самостоятельно*] выйдет в огромный необъятный мир, найдёт себе работу и заживёт независимой жизнью. Ему нужна защита только пока он набирается способностей, чтобы [*потом*] поступить на хорошо оплачиваемую и приносящую удовлетворение работу.

Конечно, так же как и с воспитанием детей, защита зарождающихся отраслей может пойти неудачно. Так же как некоторые родители склонны чрезмерно опекать, государства могут чересчур избаловать зарождающиеся отрасли. Некоторые дети не желают готовиться ко взрослой жизни, и так же поддержка зарождающихся отраслей будет безуспешной для некоторых фирм. Точно так же, как некоторые дети манипулируют своими родителями, чтобы те содержали их в последующие годы, есть отрасли, которые изощрённым лоббированием продляют государственную поддержку. Но существование неблагополучных семей, едва ли является аргументом против того, чтобы иметь детей в принципе. Аналогично, случаи неудач в поддержке зарождающихся отраслей не могут дискредитировать стратегию как таковую. Примеры неудачного протекционизма всего лишь учат нас пользоваться этой политикой мудрее.

Свободная торговля не работает

Свободная торговля - это хорошо. Эта доктрина лежит в самом сердце неолиберальной ортодоксии. Для неолибералов не может быть более самоочевидного утверждения. Профессор Виллем Буйтер (Willem Buiter), мой именитый бывший коллега по Кембриджу и бывший главный экономист ЕБРР, однажды кратко сформулировал его так: «Помните: односторонняя торговая либерализация - это не «уступка» или «жертва», за которую требуется компенсация. Это - акт просвещённого эгоизма. Обоюдная торговая либерализация увеличивает выгоды, но не является необходимой, для того чтобы [*можно было*] пользоваться ими. В этом вся суть экономики».⁹⁸ Вера в добродетель свободной торговли занимает такое центральное место в неолиберальной ортодоксии, что по существу она и определяет неолиберального экономиста. Вы можете сомневаться (или даже полностью отвергать) любой другой элемент неолиберальной программы - открытость рынков капитала, силу патентов или даже приватизацию – и всё равно не выпадать из лона церкви неолиберализма. Но как только вы возразите против свободной торговли, вы навлекаете на себя отлучение.

Опираясь на это убеждение Недобрые Самаритяне сделали всё, что в их силах, чтобы втолкнуть развивающиеся страны в свободную, или по крайней мере, более свободную торговлю. За прошедшие четверть века развивающиеся страны неслыханно либерализовали свою торговлю. Впервые их начали загонять в неё МВФ и ВБ после Долгового кризиса Третьего мира 1982 года. Затем последовал мощный толчок в сторону торговой либерализации после создания ВТО в 1995 году. За последние лет десять размножились всевозможные двусторонние и региональные соглашения о свободной торговле. К сожалению, в эти же сроки, развивающиеся страны совсем не процветали, несмотря на обширную торговую либерализацию (а по моему мнению как раз благодаря ей), о чём мы уже говорили в Главе 1.

История Мексики, витрины лагеря свободнорыночников, особенно показательна. Если вообще у какой-нибудь развивающейся страны могло бы получиться со свободной торговлей, то этой страной должна быть Мексика. Она граничит с крупнейшим рынком в мире (США) и имеет с ней Соглашение о свободной торговле с 1995 года («North American Free Trade Agreement» или NAFTA). Она также обладает крупнейшей диаспорой проживающих в США [*мексиканцев*], которая может обеспечивать важные деловые

⁹⁸ Willem Buiter (2003), 'If anything is rescued from Cancún, politics must take precedence over economics', письмо в редакцию *Financial Times*, September 16 2003.

контакты.⁹⁹ В отличие от многих других бедных развивающихся стран, она обладает значительным количеством квалифицированных рабочих, грамотных менеджеров и относительно развитой физической инфраструктурой (дороги, порты и т.п.).

Экономисты свободной торговли утверждают, что свободная торговля пошла Мексике на пользу, ускорив [её] рост. И действительно, после вхождения в NAFTA, в период с 199[5] по 2002 гг. подушевой ВВП Мексики рос со скоростью 1,8% в год, большое улучшение, по сравнению с периодом 1985–199[4] гг., когда рост составлял 0,1% в год.¹⁰⁰ Но десятилетие, предшествовавшее NAFTA было десятилетием крайней торговой либерализации для Мексики, после того как в середине 1980-х годов она перешла в веру неолиберализма. Так что [сама] торговая либерализация также и была причиной роста в 0,1% в год.

Широкомасштабная торговая либерализация в 1980-е и 1990-е годы выкосила целые отрасли мексиканской промышленности, скрупулёзно создававшиеся в период импорто-заместительной индустриализации (ISI). Не удивительно, что результатом стали замедление экономического роста, потери рабочих мест и снижение зарплат (по мере того, как исчезали хорошо оплачиваемые рабочие места на производстве). На мексиканское сельское хозяйство также пришелся тяжёлый удар со стороны американских субсидируемых продуктов, особенно кукурузы, основной продовольственной культуры мексиканцев. И в довершение всего этого, в последние годы положительное влияние NAFTA (в плане увеличения экспорта на американский рынок) просто выдохлось. В период 2001–2005 гг. показатели роста Мексики были просто ничтожными – прирост подушевого дохода составил 0,3% в год или за весь период суммарно какие-то 1,7%.¹⁰¹ Для сравнения, в годы «проклятого прошлого» ISI (1955–1982 гг.), мексиканский подушевой ВВП рос намного быстрее, чем в период NAFTA – в среднем по 3,1% в год.¹⁰²

Мексика – это особенно примечательный пример преждевременной торговой либерализации безо всякого разбора, но есть и другие примеры.¹⁰³ После того как в 1986 году на Берегу Слоновой Кости [*Кот-д'Ивуар* - *Côte-d'Ivoire*] сократили на 40% тарифы, химическая, текстильная, обувная и автомобильные промышленности потерпели крах. Безработица взлетела. В Зимбабве, после торговой либерализации 1990 года, безработица

⁹⁹ Подавляющее большинство мексиканской диаспоры - это недавние эмигранты, но есть среди них и потомки тех мексиканцев, которые стали американцами в результате аннексии крупных частей мексиканской территории, включая, целиком или частично, нынешние Калифорнию, Нью-Мексико, Аризону, Неваду, Юту, Колорадо и Вайоминг по итогам Американо-Мексиканской войны (1846–1848 гг.) по Договору Гвадалупе-Идальго (1848 г.).

¹⁰⁰ Данные приводятся по: M. Weisbrot et al. (2005), 'The Scorecard on Development: 25 Years of Diminished Progress', Center for Economic and Policy Research (CEPR), Washington, DC, September, 2005 (<http://www.cepr.net/publications/development200509.pdf>), Figure 1.

¹⁰¹ Мексиканский *среднедушевой* ВВП претерпел падение в 2001 (-1,8%), 2002 (-0,8%), и 2003 гг. (-0,1%) и вырос только в 2004 г. на 2,9%, что было едва-едва достаточно, чтобы вернуть доход на уровень 2001 г. В 2005 г., по некоторым оценкам, он вырос на 1,6%. Это означает, что к концу 2005 г. мексиканский *среднедушевой ВВП* был на 1,7% выше, чем в 2001 г., что эквивалентно ежегодному темпу прироста приблизительно в 0,3% за период 2001–2005 гг. Данные за 2001–2004 гг. взяты из соответствующих выпусков ежегодного отчёта Всемирного банка: *World Development Report* (World Bank, Washington, DC). Данные за 2005 г. (прирост дохода 3%) взяты из: J. C. Moreno-Brid & I. Paunovic (2006), 'Old Wine in New Bottles? – Economic Policymaking in Left-of-center Governments in Latin America', *Revista – Harvard Review of Latin America*, Spring/Summer, 2006, p. 47, Table. Данные о росте населения за 2005 г. (1,4%) экстраполированы по данным Всемирного банка за 2000–2004 гг., приведённых в: *World Development Report 2006* (World Bank, Washington, DC), p. 292, Table 1.

¹⁰² Подушевой ВВП Мексики в период 1955–1982 гг. рос на уровне более 6%, по данным J. C. Moreno-Brid et al. (2005), NAFTA and 'The Mexican Economy: A Look Back on a Ten-Year Relationship', *North Carolina International Law and Commerce Register*, vol. 30. Поскольку прирост населения Мексики в этот период составлял 2,9% в год, то это даёт нам прирост среднедушевого ВВП примерно в 3,1%. Данные о приросте населения рассчитаны по: A. Maddison (2001), *The World Economy – A Millennial Perspective* (OECD, Paris), p. 280, Table C2-a.

¹⁰³ Дальнейшие подробности см.: H-J. Chang (2005), *Why Developing Countries Need Tariffs – How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries' Right to a Future*, Oxfam, Oxford, and South Centre, Geneva (<http://www.southcentre.org/publications/SouthPerspectiveSeries/WhyDevCountriesNeedTariffsNew.pdf>), pp. 78–81.

подскочила с 10% до 20%. Высказывались надежды, что капитал и рабочая сила, высвободившиеся из обанкротившихся по вине торговой либерализации предприятий, найдут применение в новых предприятиях. Этого просто не случилось в достаточных масштабах. Не удивительно, что рост бесследно исчез, а безработица взлетела.

Торговая либерализация создала и другие проблемы. Она увеличила нагрузку на государственные бюджеты, потому что уменьшила поступления за счёт таможенных тарифов. Это стало особенно серьёзной проблемой для беднейших стран. В силу того, что им недостаёт возможностей по сбору налогов, а таможенные пошлины собирать легче всего, то они [*страны*] значительно полагались на таможенные пошлины (которые иногда составляли свыше 50% правительственных доходов).¹⁰⁴ В результате, фискальная перестройка во многих развивающихся странах, которую пришлось делать после широкомасштабной торговой либерализации, была огромной; даже недавнее исследование проведённое МВФ показывает, что в странах с низкими доходами и ограниченными возможностями по сбору прочих налогов, за счёт других налогов удалось восполнить *менее 30%* бюджетных поступлений, потерянных по вине торговой либерализации.¹⁰⁵ Более того, снижение уровня деловой активности и повышение безработицы, вызванные торговой либерализацией, сократили также поступление и подоходного налога. А когда страна уже находится под жесточайшим прессингом со стороны МВФ, чтобы сократить бюджетный дефицит, падение [*налоговых*] поступлений означает резкое сокращение расходов, которое зачастую отъедает [*большую дыру*] в таких жизненно важных сферах, как образование, здравоохранение и физическая инфраструктура, вредя долгосрочному росту.

Совершенно не исключено, что *некоторая* степень *постепенной* торговой либерализации могла быть полезной, и даже необходимой, для некоторых развивающихся стран в 1980-е годы, к примеру Индии и Китаю. Но то, что случилось в последние четверть века - это быстрая, стихийная и «ковровая» торговая либерализация. Просто чтобы напомнить читателю: в «проклятом прошлом» протекционистской импорто-заместительной индустриализации (ISI), развивающиеся страны росли, в среднем, вдвое быстрее, чем сегодня при свободной торговле. Свободная торговля попросту не работает для развивающихся стран.

Плохая теория, плохие результаты

Для экономистов свободной торговли всё это составляет неразрешимую загадку. Как могут у стран дела обстоять так плохо, когда они пользуются такой хорошо теоретически обоснованной политикой, как свободная торговля? («В этом вся экономика», - как говаривал профессор Бьютер). Но им не следует удивляться. Ибо их теория имеет ряд серьёзных ограничений.

Современный тезис свободной торговли основан на так называемой теории Хекшера-Олина-Самюэльсона (теории ХОС).¹⁰⁶ Теория ХОС происходит от теории Давида Рикардо,

¹⁰⁴ Таможенные тарифы дают 54,7% поступлений в бюджет в Свазиленде, 53,5% на Мадагаскаре, 50,3% в Уганде и 49,8% в Сьерра-Леоне. См. Chang (2005), pp, 16–17.

¹⁰⁵ T. Baungsaard & M. Keen (2005), 'Trade Revenue and (or?) Trade Liberalisation', IMF Working Paper WP/05/112 (The International Monetary Fund, Washington, DC).

¹⁰⁶ Теория ХОС названа в честь двух шведских экономистов Эли Хекшера и Бертила Олина (Heckscher, Ohlin) [*Улина по-шведски*], которые выдвинули её в начале XX в. и Поля Самюэльсона (Samuelson), американского экономиста, который развил её в середине XX в. В этой версии теории свободной торговли, для каждого продукта существует только одна «наилучшая практика» (т.е. наиболее эффективная технология), которой будут пользоваться все страны, если они производят его. Если каждый продукт имеет одну наилучшую технологию своего производства, сравнительное преимущество страны *не* может определяться её технологиями как в теории Рикардо. Оно определяется тем, насколько пригодны технологии изготовления каждого продукта для страны. В теории ХОС пригодность конкретной технологии для страны зависит от того, насколько интенсивно она использует факторы производства (т.е. труд или капитал), которыми страна относительно обильно наделена.

которую я обрисовал в Главе 2, но отличается от теории Рикардо в одном существеннейшем отношении. Она считает, что сравнительные преимущества происходят из международных различий в относительной наделённости «факторами производства» (капиталом и трудом), нежели международными различиями в [уровне] технологии, как в теории Рикардо.¹⁰⁷

По теории свободной торговли, будь то Рикардианская версия или теория ХОС, каждая страна имеет сравнительное преимущество в каких-либо продуктах, поскольку она, по определению, *относительно* лучше в производстве каких-либо вещей, чем другие [страны].[†] В теории ХОС страна имеет сравнительное преимущество в [тех] продуктах, которые более интенсивно используют фактор производства, которым она относительно богаче наделена. Так что, даже если, Германия, страна относительно более богатая капиталом, нежели трудом, может производить *и* автомобили, *и* мягкие игрушки, дешевле чем Гватемала, ей выгоднее специализироваться на автомобилях, поскольку их производство использует капитал более интенсивно. Гватемале, даже если она менее эффективна, чем Германия в производстве и автомобилей, и мягких игрушек, всё равно следует специализироваться на мягких игрушках, производство которых требует больше труда, чем капитала.

Чем больше страна придерживается этого базового шаблона сравнительных преимуществ, тем больше она может потреблять. Это становится возможным благодаря увеличению своего собственного производства (товаров, в которых она имеет сравнительное преимущество), и, что более важно, благодаря увеличившейся торговле с другими странами, которые специализируются на других товарах. Как страна может добиться этого? Оставив всё как есть. Когда они вольны выбирать, фирмы станут рационально (как Робинзон Крузо) специализироваться в том, в чём они сравнительно хороши, и станут торговать [этим] с иностранцами. Из этого следует вывод, что свободная торговля - это наилучший [выбор], и, что торговая либерализация, даже односторонняя, благотворна.

Но вывод теории ХОС существенно зависит от допущения, что производственные ресурсы могут свободно перемещаться между различными видами хозяйственной деятельности. Это допущение означает, что когда капитал и труд высвобождаются в каком-нибудь одном виде деятельности, они могут немедленно и без затрат быть применены в другом. С таким допущением, известным среди экономистов под названием «совершенная мобильность факторов», изменения в структуре торговли не представляют никаких трудностей. Если закрывается металлургический комбинат, по причине наплыва импорта, скажем правительство снизило тарифы, то ресурсы, задействованные в отрасли (рабочие, здания, домны) будут задействованы (с тем же или даже более высоким уровнем продуктивности, и следовательно, с *большой* отдачей) другой отраслью, которая стала относительно более прибыльной, скажем компьютерной. От [такого] процесса никто не теряет.

В реальности это не так: факторы производства не могут принимать произвольную форму, когда это становится потребно. Обычно, они имеют неизменные физические свойства, и существует очень мало машин «общего назначения» или рабочих с «общепромышленными» навыками, которые смогут найти межотраслевое применение.

¹⁰⁷ В этом смысле Теория ХОС крайне нереалистична в одном важнейшем отношении – она подразумевает, что развивающиеся страны могут пользоваться теми же технологиями, что и развитые страны; но ведь именно невозможность применять более продуктивные (и, естественно, более сложные) технологии и делает эти страны бедными. И защита зарождающихся отраслей как раз и нацелена на повышение таких возможностей, известных среди экономистов как «технологические возможности».

†

Слово «сравнительные», в термине «сравнительные преимущества» относится не к сравнениям стран, а к сравнению продуктов. По причине того, что люди путают эти две вещи, они иногда считают, что бедные страны не имеют сравнительных преимуществ ни в чём, что логически невозможно.

Домны обанкротившегося металлургического комбината нельзя подогнать под производство компьютеров; металлурги не имеют нужных навыков для компьютерной промышленности. Если их не переучить, они так и останутся безработными. В лучшем случае, они окажутся на неквалифицированных должностях, где их существующие умения и навыки пропадут совершенно зря. Этот момент метко подметила британская кинокомедия 1997 года *«The Full Monty»* [в русскоязычном прокате – *«Мужской стриптиз»*], в котором шестеро безработных металлургов из Шеффилда пытаются начать новую жизнь на поприще мужского стриптиза. Совершенно ясно, что при изменении структуры торговли, есть свои выигравшие и проигравшие, будь то по причине торговой либерализации или из-за появления нового, более продуктивного иностранного производителя.

Большинство экономистов свободной торговли признают, что есть свои выигравшие и проигравшие, при торговой либерализации, но утверждают, что их существование не может быть аргументом против неё. Торговая либерализация приносит всеобщее благо. Когда выигравшие приобретают больше, чем теряют проигравшие, выигравшие в состоянии восполнить все потери последних, и всё ещё оставить что-то себе. Это [*явление*] известно как «принцип компенсации» - если выигравшие от экономического изменения смогут полностью компенсировать потери проигравшим, и при этом что-нибудь останется им самим, то такое изменение стоит произвести.

Первая проблема с такой аргументацией состоит в том, что торговая либерализация **не обязательно** приносит всеобщее благо. Даже если есть выигравшие от этого процесса, их выгода может не быть настолько велика, чтобы покрыть потери проигравших – к примеру, когда торговая либерализация снижает темпы роста или даже причиняет уменьшение объёма [*всей*] экономики, как случилось во многих развивающихся странах за последние два десятилетия.

Больше того, даже если выгода выигравших превышает потери проигравших, компенсация автоматически, при помощи рынка, не происходит, что означает что одни люди будут в лучшем положении, чем другие. Торговая либерализация будет на пользу всем только когда уволенные работники быстро смогут получить лучшую (или, по крайней мере, равноценную) работу, и когда высвободившееся оборудование можно будет переделать в другое, что бывает редко.

В развивающихся странах, где механизмы компенсации слабы или отсутствуют вовсе, это составляет серьёзную проблему. В развитых странах «государство социальных гарантий» (welfare state) работает как механизм частичной компенсации потерь, вызванных изменением структуры торговли, через пособия по безработице, гарантии [*получения услуг*] здравоохранения и образования, и даже гарантии минимального дохода. В некоторых странах, таких как Швеция и прочих скандинавских странах, имеются высокоэффективные схемы переподготовки безработных, которые помогают им освоить новые [*профессиональные*] навыки. Но в большинстве развивающихся стран «государство социальных гарантий» либо крайне слабо, либо практически не существует. В результате, пострадавшие от изменений структуры торговли в этих странах, не получают даже частичной компенсации за те жертвы, которые они претерпели за всё общество.

В итоге, весьма закономерно, что выгоды от торговой либерализации в бедных странах распределяются более неравномерно, чем в богатых странах. Особенно, если учесть, что многие люди в развивающихся странах уже и так очень бедны и находятся практически на уровне выживания, то широкомасштабная либерализация торговли, проведённая в короткие сроки, будет означать что некоторые [*люди*] потеряют средства к существованию. В развитых странах безработица, по причине изменения структуры торговли, может и не быть вопросом жизни и смерти, но в развивающихся странах это зачастую именно так. Вот почему нужно быть осторожнее с либерализацией торговли в бедных странах.

Хотя проблема краткосрочной адаптации к изменениям в торговле, возникающая из-за немобильности экономических ресурсов и слабости механизмов компенсации, и является серьёзной, она является, всё же, только побочной проблемой теории свободной торговли.

Более серьёзная проблема, по крайней мере для такого экономиста как я, это то, что теория [*свободной торговли*] занимается эффективностью краткосрочного использования уже имеющихся ресурсов, а **не** долгосрочным увеличением доступных ресурсов через экономическое развитие; вопреки тому, во что её поборники хотят заставить нас поверить, теория свободной торговли **не** говорит, что свободная торговля – это хорошо для **экономического развития**

Проблема в следующем – производителям в развивающихся странах, выходящим в новые отрасли, нужен период (частичной) изоляции от международной конкуренции (при помощи протекционизма, субсидирования, и других мер) до того как они смогут нарастить свои производственные возможности, чтобы [*быть в состоянии*] конкурировать с превосходящими силами иностранных конкурентов. Конечно, когда производители зарождающихся отраслей «подрастут» и смогут конкурировать с более передовыми конкурентами, изоляцию нужно будет убрать. Но делать это нужно постепенно. Если их открыть для международной конкуренции слишком рано и слишком сильно, они неизбежно вымрут. Это суть тезиса зарождающихся отраслей, который я уже изложил в начале главы, с помощью моего сына Джина-Гю.

Рекомендуя свободную торговлю развивающимся странам, Недобрые Самаритяне указывают, что у всех богатых стран есть свободная (более или менее) торговля. Это всё равно, что советовать родителям шестилетнего мальчика заставить его найти работу, обосновывая это тем, что успешные взрослые не живут за счёт родителей, и следовательно, тот факт, что они независимы [*материально обособлены*] должен быть причиной их успеха. Они не понимают, что эти взрослые независимы [*материально обособлены*], **именно потому** что они успешны, а не наоборот. На самом деле, наиболее успешными людьми оказываются те, кого в детстве очень хорошо поддерживали родители, как материально, так и эмоционально. Аналогично, как я уже говорил в Главе 2, богатые страны либерализовали свою торговлю, только когда их производители были готовы, и даже при этом, как правило, только постепенно. Другими словами, исторически, либерализация торговли была **результатом**, а не **причиной** экономического развития.

Свободная торговля зачастую может быть, хотя и не всегда, наилучшим вариантом торговой политики **в краткосрочной перспективе**, потому что она, скорее всего, максимизирует текущее потребление страны. Но для чего она точно не подходит, так это для развития экономики. В долгосрочной перспективе, политика свободной торговли наверняка обречёт развивающиеся страны на специализацию в тех секторах, которые дают медленный прирост производительности, а следовательно медленный рост уровня благосостояния. Вот почему так мало стран преуспели опираясь на свободную торговлю, но почти все преуспевающие страны, так или иначе, защищали свои зарождающиеся отрасли. Низкие доходы, к которым приводит недостаток экономического развития, серьёзнейшим образом подрывают свободу развивающихся стран определять свою судьбу. Парадоксальным образом, политика «свободной» торговли уменьшают свободу тех развивающихся стран, которые практикуют её.

Система международной торговли и её недостатки

Не важно, что свободная торговля не работает ни в теории, ни на практике. Несмотря на её отвратительную историю [*применения*], богатые страны Недобрых Самаритян упорно продвигали либерализацию торговли в развивающихся странах начиная с 1980-х годов.

Как я уже говорил в предыдущих главах, до конца 1970-х годов богатые страны вполне охотно позволяли бедным странам иметь **больше** протекционизма и субсидирования. В 1980-е годы это всё начало меняться. Наиболее ощутимой перемена была в США, чей просвещённый подход к международной торговле с экономически более слабыми странами, быстро сменился системой похожей на британский «империализм свободной торговли» XIX века. Новый курс был ясно сформулирован в 1986 году тогдашним американским

президентом Рональдом Рейганом (Ronald Reagan) при открытии Уругвайского раунда переговоров ГАТТ, на которых он призвал к «новому, более либеральному соглашению с нашими торговыми партнёрами, соглашению при котором они полностью откроют свои рынки и станут относиться к американским товарам как они относятся к своим».¹⁰⁸ Такое соглашение было создано на Уругвайском раунде переговоров ГАТТ, который начался в 1986 году в уругвайском городе Пунта-дель-Эсте и окончился в 1994 году в марокканском городе Марракеш. Результатом его стал [правовой] режим ВТО – новый [правовой] режим международной торговли, который стал гораздо более предубеждённым против развивающихся стран, чем режим ГАТТ.

На поверхности ВТО всего лишь «уравнивали шансы» её стран-членов, требуя чтобы все играли по одним и тем же правилам – как с этим поспоришь? Особо важным для этого процесса было принятие принципа «единого пакета», что означает, что [страны-] члены должны подписывать все соглашения [разом]. При [правовом] режиме ГАТТ страны могли выбирать те соглашения, которые они подписывают, и многие развивающиеся страны могли не участвовать в договорах, которых они не желали, к примеру в договорах ограничивавших субсидирование. С принципом «единого пакета» все члены были должны подчиняться единым правилам. Все они должны были снизить свои тарифы. Их заставили отказаться от квотирования импорта, экспортного субсидирования (которое оставили только самым бедным странам) и от большей части субсидирования на внутреннем рынке. Но если мы приглядимся к подробностям, то поймём, что шансы вовсе не равны.

Для начала, даже хотя богатые страны имеют в среднем низкий уровень [тарифной] защиты, они склонны чрезмерно защищаться от продукции, которую экспортируют развивающиеся страны, особенно от одежды и текстиля. Это значит, что экспортируя свою продукцию на рынок богатой страны, бедные страны сталкиваются с более высокими тарифами, чем другие богатые страны. В документе «OXFAM Int.» отмечается, что «Средняя ставка пошлины на ввоз в США составляет 1,6%. Эта ставка круто возрастает для большого числа развивающихся стран: средняя ставка варьируется начиная с приблизительно 4% для Индии, 7% для Никарагуа и вплоть до 14-15% для Бангладеш, Камбоджи и Непала».¹⁰⁹ Вот и получается, что в 2002 году Индия заплатила тарифов американскому правительству больше, чем Британия, невзирая на то, что размер её экономики составляет менее одной трети от британской. Ещё более поразительно, что в том же году Бангладеш заплатил тарифов американскому правительству почти столько же, сколько и Франция, хотя размер его экономики составляет всего 3% от французской.¹¹⁰

Есть также и структурные причины, которые превращают то, что выглядит как «уравнивание шансов», в откровенное покровительство развитым странам. Наилучший пример здесь - это тарифы. Уругвайский раунд привёл к тому, что во всех странах, за исключением наименее развитых, значительно снизились тарифы в относительном выражении. Но в абсолютном выражении развивающиеся страны сократили свои тарифы намного больше [чем богатые страны], по той простой причине, что изначально у них были более высокие ставки тарифов. К примеру, до [подписания учредительного] договора ВТО Индия имела среднюю тарифную ставку в 71%. Её сократили до 32%. Средний тариф США снизился с 7% до 3%. В относительном выражении получилось одинаково (каждый

¹⁰⁸ Заметки Брифинга Белого Дома для Представителей Торговой Ассоциации за Свободную и Справедливую Торговлю от 17 Июля 1986 г.

¹⁰⁹ Oxfam (2003), 'Running into the Sand – Why Failure at Cancun Trade Talks Threatens the World's Poorest People', Oxfam Briefing Paper, August 2003, p. 24.

¹¹⁰ Данные по тарифам приводятся по: Oxfam (2003), стр. 25–27. Данные о доходах взяты из материалов Всемирного банка. В 2002 году, Франция и Бангладеш заплатили американских тарифов около 320 млн.долл. и 300 млн.долл. соответственно. Совокупный доход Бангладеш в том же году составил 47 млрд.долл., Франции - 1457 млрд.долл. В том же году Британия заплатила около 420 млн.долл. американских тарифов, тогда как Индия - около 440 млн.долл. Их доход в этом же году составил 1565 млрд.долл. и 506 млрд.долл. соответственно.

сократился приблизительно на 55%), но абсолютное воздействие совершенно разное. [Возьмём за основу некий товар стоимостью \$100.] В случае с Индией импортный товар, ранее стоивший \$171 теперь будет стоить только \$132 – значительное снижение в том, что заплатит покупатель (около 23%), которое радикально изменит потребительское поведение. В случае с США, цена, которую заплатит покупатель снизится с \$107 до \$103 – разница в цене, которую большинство покупателей и не заметит (менее 4%). Другими словами, при сокращении тарифов в одинаковой пропорции, его влияние несоразмерно больше для тех стран, чей первоначальный тариф был выше.

И вдобавок были сферы, где «уравнивание шансов» просто означало одностороннюю выгоду для богатых стран. Главный пример этому «Соглашение по Связанным с торговлей правами интеллектуальной собственности» (TRIPS), которое укрепило защиту патентов и другие права интеллектуальной собственности (подробнее см. в Главе 6). В отличие от торговли товарами и услугами, где все имеют что-либо на продажу, в этой области развитые страны почти всегда продавцы, а развивающиеся – покупатели. Следовательно, усиление патентной защиты прав интеллектуальной собственности означает, что её стоимость переносится в основном на развивающиеся страны. Та же проблема относится к «Соглашению по Связанным с торговлей инвестиционными мерами» (TRIMS), которое ограничивает возможности стран-членов ВТО по административному регулированию иностранных инвестиций (подробнее об этом см. Главу 4). Опять же, бедные страны, в основном получают, а не совершают иностранные инвестиции. Так что, в то время как их возможности административно регулировать иностранные компании уменьшились, это никак не уравнивается для них уменьшением административного регулирования, которому подвергают их собственные компании, действующие за рубежом, потому что у них попросту нет таких фирм.

Там где развитым странам было нужно, создали множество исключений. К примеру, запретив большую часть субсидирования на внутреннем рынке, разрешили субсидии на сельское хозяйство, на фундаментальные (в противоположность коммерческим) НИОКР и на сокращение регионального неравенства. Такие [разрешённые] субсидии оказались именно теми, которые широко применяют богатые страны. Богатые страны раздают около 100 миллиардов долларов сельскохозяйственных субсидий ежегодно; в их число входят и те 4 миллиарда долларов, которые выдают американским фермерам, выращивающим арахис, и субсидии Евросоюза, позволяющие Финляндии производить свекловичный сахар.¹¹¹ Все правительства богатых стран, особенно американское, обильно субсидируют фундаментальные НИОКР, которые затем увеличивают конкурентоспособность связанных с ними отраслей. Развивающиеся страны, даже если им это и позволено, не могут воспользоваться этим правом, они просто почти не занимаются фундаментальными исследованиями, так что им мало что есть субсидировать. Что до регионального субсидирования, широко применяемого Евросоюзом, то это ещё один пример кажущейся нейтральности, которая, на самом деле, служит преимущественно интересам богатых стран. Во имя устранения экономического дисбаланса, субсидируются фирмы, чтобы побудить их располагаться в «депрессивных» регионах. В рамках одной страны, это может и способствует сокращению неравенства. Но с международной перспективы разница между этими субсидиями и субсидиями, просто выдаваемыми определённым отраслям, невелика.

Против этих обвинений в «уравнивании шансов» только в своих интересах богатые страны возражают, что они всё равно применяют к развивающимся странам «особый и дифференцированный режим» (SDT – «special and differential treatment»). Но «особый и дифференцированный режим» ныне лишь бледная тень того, каким он был при [правовом]

¹¹¹ По оценке Oxfam 2002 года, европейцы, через субсидии и тарифы, поддерживают молочную промышленность на сумму 16 миллиардов фунтов стерлингов в год. Это эквивалентно сумме более 2 долларов на корову в день – половина мирового населения живёт на менее чем половину этой суммы. Oxfam (2002), 'Milking the CAP', Oxfam Briefing no. 34 (Oxfam, Oxford). Downloadable at: http://www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/downloads/bp34_cap.pdf

режиме ГАТТ. Хотя для развивающихся стран и были сделаны некоторые исключения, особенно для наименее развитых стран («the least developed countries» на жаргоне ВТО), многие эти исключения представляли собой *[всего лишь]* слегка продлённый (от 5 до 10 лет) «переходный период» перед тем как им предстояло достигнуть тех же показателей, что и богатым странам, вместо того, чтобы предложить *[развивающимся странам]* постоянные ассиметричные условия.¹¹²

Так что, во имя «уравнивания шансов» Недобрые Самаритяне из богатых стран создали новую международную систему торговли, подстроенную в их пользу. Они не дают развивающимся странам пользоваться инструментами торговли и промышленной политики, которыми сами с таким успехом воспользовались в прошлом для стимулирования своего собственного экономического развития – не только тарифами и субсидиями, но также и административным регулированием иностранных инвестиций, и «нарушением» иностранных прав интеллектуальной собственности, что я продемонстрирую в последующих главах.

Промышленность в обмен на сельское хозяйство?

Не удовлетворённые результатами Уругвайского раунда, богатые страны продавливали дальнейшую либерализацию экономик развивающихся стран. Была предпринята попытка еще больше ограничить *[государственный]* контроль над иностранными инвестициями, выходя за уже принятые требования Соглашения TRIMS. Первый раз её предприняли в 1998 году через ОЭСР (Организацию Экономического Сотрудничества и Развития), а затем в 2003 году через ВТО.¹¹³ Попытки отбили оба раза, развитые страны сместили свой фокус и теперь сосредоточены на предложении радикально снизить тарифы на промышленную продукцию в развивающихся странах.

Это предложение, названное NAMA (non-agricultural market access – доступ к несельскохозяйственному рынку), впервые появилось в 2001 году на министерской конференции ВТО в Дохе. Когда в декабре 2002 года правительство США радикальным образом подняло ставки *[в игре]* и призвало к отмене всех тарифов на промышленную продукцию к 2015 году, предложение NAMA получило новый импульс. Высказываются разнообразные предложения, но если в переговорах по NAMA возобладают богатые страны, потолок тарифа для развивающихся стран упадёт с нынешних 10-70% до 5-10% - уровень, которого не видали со времён «неравноправных соглашений» XIX – начала XX вв., когда слабые страны были лишены тарифной автономии и были принуждены установить низкую единообразную ставку тарифа, обычно в пределах 3-5%.

В обмен на снижение развивающимися странами тарифов на промышленную продукцию, богатые страны обещают, что они снизят свои сельскохозяйственные тарифы и субсидии, чтобы бедные страны могли увеличить свой экспорт. Это преподносилось как обоюдовыгодное, беспроблемное решение, хотя по теории свободной торговли,

¹¹² T. Fritz (2005), 'Special and Differential Treatment for Developing Countries', Global Issues Paper no. 18, Heinrich Böll Foundation, Berlin.

¹¹³ В 1998 году, в клубе богатых стран ОЭСР, было предложено Многостороннее Соглашение по инвестициям (MIA), которое должно было наложить строжайшие ограничения на возможности государства регулировать иностранные инвестиции. Соглашение, якобы, было только для богатых стран, но окончательной целью было включить в него развивающиеся страны. Предложив позволить развивающимся странам *добровольно* присоединиться к Соглашению, богатые страны надеялись, что из страха подвергнуться обструкции сообществом международных инвесторов, все развивающиеся страны в конечном итоге будут принуждены присоединиться. Некоторые развивающиеся страны, такие как Аргентина (в то время преданный последователь МВФ и ВБ), с энтузиазмом вызвались подписаться, подбивая другие развивающиеся страны поступить так же. Когда в 1998 году, по причине разногласий между самими богатыми странами, предложение забуксовало, богатые страны попытались вернуться к нему, подняв его в рамках ВТО. Но и в 2003 году на Канкунской министерской конференции его исключили из повестки дня ВТО по причине сопротивления со стороны развивающихся стран. По поводу развития этих событий см. H-J. Chang & D. Green (2003), *The Northern WTO Agenda on Investment: Do as we Say, Not as we Did* (CAFOD [Католическое Агентство Заморского развития - Catholic Agency for Overseas Development], London, and South Centre, Geneva), стр. 1-4.

односторонняя либерализация торговли уже сама по себе должна быть наградой.

Предложение обсудили на министерской конференции ВТО в декабре 2005 года в Гонконге. Поскольку прийти к соглашению не удалось, переговоры продлили до следующего лета, когда оно наконец впало в состояние летаргии; стало широко известно сравнение индийского министра торговли г-на Камала Ната (Kamal Nath), который сказал, что переговоры находятся «между реанимацией и крематорием». Богатые страны заявили, что развивающиеся страны не предлагали достаточного сокращения тарифов на промышленную продукцию, а развивающиеся страны возражали, что богатые страны требовали чрезмерных сокращений и не предложили в ответ достаточного сокращения сельскохозяйственных тарифов и субсидий. Переговоры сейчас остановлены, но вот этот «промышленно-сельскохозяйственный» обмен многими считается шагом вперёд, даже теми кто обычно критикует ВТО.

В краткосрочной перспективе *большая* открытость сельскохозяйственных рынков богатых стран может принести пользу развивающимся странам, но [*не всем, а*] только некоторым. Многие развивающиеся страны, вообще-то, являются нетто-импортёрами сельхозпродукции и, следовательно, навряд ли она пойдёт им на пользу. Они даже могут пострадать, если они окажутся импортёрами той сельхозпродукции, которую богатые страны сильно дотируют. Устранение такого дотирования увеличит счета таких стран за импортную товары.

В общем и целом, главную выгоду от открытия сельскохозяйственных рынков богатого мира получают богатые страны с сильным сельским хозяйством – США, Канада, Австралия и Новая Зеландия.¹¹⁴ Развитые страны не особенно защищаются от сельхозпродукции экспортируемой к ним бедными странами (например, кофе, чай, какао) по той простой причине, что у них нет [*соответствующих*] отечественных производителей, которых нужно защищать. Так что, снижение мер протекционизма и субсидий затронут, в основном, сельхозпродукцию «умеренной климатической зоны», такие как пшеницу, говядину, молочные продукты. Из развивающихся стран только две являются крупными экспортёрами этих товаров – Аргентина и Бразилия. Больше того, многие из тех в богатых странах (хотя, конечно же, не все), кто потенциально пострадает от либерализации торговли сельхозпродукцией, будут, по их национальным меркам, самыми малообеспеченными слоями (например, задавленные фермеры в Норвегии, Японии или Швейцарии), в то время как, некоторые из тех, кто в развивающихся странах получают выгоду, уже и так богаты, даже по международным меркам (например, агрокапиталисты из Бразилии и Аргентины). В этом смысле, популяризуемый образ того, как сельскохозяйственная либерализация в богатых странах помогает бедным крестьянам в развивающихся странах [*совершено*] ложен.¹¹⁵

А самое главное, что те, кто считают сельскохозяйственную либерализацию в богатых странах важным методом помощи бедным странам развиваться, зачастую просто не обращают внимание на тот факт, что она будет проводиться не за просто так. В обмен развивающимся странам придётся делать уступки. Проблема в том, что эти уступки –

¹¹⁴ См. J. Stiglitz & A. Charlton (2005), *Fair Trade for All – How Trade Can Promote Development* (Oxford University Press, Oxford), pp. 121–122 and Appendix 1. Для различных количественных оценок выгод от либерализации сельского хозяйства в богатых странах см. F. Ackerman (2005), ‘The Shrinking Gains from Trade: A Critical Assessment of Doha Round Projections’, Global Development and Environment Institute Working Paper, No. 05–01, October 2005, Tufts University. Две разных оценки Всемирного Банка, приводимые Аккерманом, признают, что доля богатых стран в общемировом выигрыше от сельскохозяйственной либерализации составит 75% (41,6 млрд.долл. из 55,7 млрд.долл.) и 70% (126 млрд.долл. из 182 млрд.долл.).

¹¹⁵ Другая большая группа выгодоприобретателей сельскохозяйственной либерализации в богатых странах, а именно, их потребители, выиграют мало. В смысле доли их заработка, их затраты на сельхозпродукцию и так уже довольно малы (около 13% на продовольствие и 4% на алкоголь и табачные изделия, из стоимости последних, стоимость самого продукта составляет лишь малую долю). Кроме того, торговля многими сельскохозяйственными продуктами, которые они покупают, и так уже либерализована (например, кофе, чай, какао).

сокращение тарифов на промышленную продукцию, упразднение системы административного контроля за иностранными инвестициями и прекращение «снисходительного» отношения к [нарушениям] прав интеллектуальной собственности, которые затруднят их развитие в долгосрочной перспективе. Это те инструменты политики, которые совершенно необходимы для экономического развития, чему я привожу документальные свидетельства во всех главах этой книги.

С учётом всего этого, нынешние дебаты вокруг либерализации сельского хозяйства в богатых странах, неверно подают свои приоритеты. Может, некоторым развивающимся странам и будет полезно получить доступ к сельскохозяйственным рынкам развитых стран.¹¹⁶ Но намного важнее, чтобы мы позволили развивающимся странам адекватно пользоваться протекционизмом, субсидированием и административным контролем за иностранными инвестициями, чтобы они развивали свою экономику, нежели просто дать им *большие* заморские рынки сельхозпродукции. Особенно, если сельскохозяйственную либерализацию богатых стран можно только «купить», оплатив отказом развивающихся стран от мер защиты зарождающихся отраслей, то цена - непомерно высока. Нельзя заставлять развивающиеся страны продавать своё будущее, в обмен на мелкие сиюминутные выгоды.

Больше торговли, меньше идеологии

Сегодня в это трудно поверить, но Северная Корея была богаче Южной Кореи. Именно эту часть Кореи Япония развивала индустриально, когда она правила нашей страной с 1910 по 1945 гг. Японские колониальные правители считали северную часть Кореи идеальной базой для начала своего империалистического плана по захвату Китая. Она близко расположена к Китаю и богата полезными ископаемыми, особенно углем. Даже после ухода японцев, их индустриальное наследие позволило Северной Корее поддерживать экономическое превосходство над Южной Кореей почти все 1960-е годы.

Сегодня Южная Корея – один из ведущих мировых индустриальных центров, а Северная Корея влачит жалкое существование. Во многом это благодаря тому, что Южная Корея активно торговала со внешним миром и активно перенимала иностранные технологии, тогда как Северная Корея следовала своей доктрине самодостаточности. Именно через торговлю Южная Корея узнавала о существовании более совершенных технологий и зарабатывала иностранную валюту, которая была ей нужна для их покупки. По-своему, Северная Корея добилась некоторых технологических достижений. К примеру, она разработала способ массового производства «Виналона», синтетического волокна, получаемого, на удивление, из известняка, который придумал корейский учёный в 1939 году. Несмотря на то, что это было второе в мире после «Нейлона» рукотворное волокно, оно не получило широкого распространения, потому что ткань из него не была комфортной, но оно позволило северным корейцам стать самодостаточными в одежде. Но есть предел тому, что одна развивающаяся страна может создать сама, без непрерывного ввоза передовых

¹¹⁶ На ранних этапах развития большинство народа живёт сельским хозяйством, так что развитие сельского хозяйства исключительно важно для уменьшения бедности. Более высокая сельскохозяйственная продуктивность создают массы здоровых и сильных работников, которые позднее могут быть задействованы в промышленном развитии. На этих же ранних этапах развития, сельхозпродукция составляет большую часть экспорта, потому что стране бывает больше нечего продавать. Учитывая важность экспортной выручки для экономического развития, о которой мы уже говорили, экспорт сельхозпродукции следует увеличивать как можно больше (хотя возможности к тому могут быть невелики). И для этой цели *большая* открытость сельскохозяйственных рынков богатых стран полезна. Но увеличение сельскохозяйственной продуктивности и экспорта зачастую требуют государственного участия в плане «поддержки зарождающихся отраслей». Сельхозпроизводители, особенно мелкие, нуждаются в государственных вложениях, в помощи с инфраструктурой (в частности ирригацией для выращивания и дорогами для экспорта), международным маркетингом и НИОКР.

технологий. Таким образом, Северная Корея в технологическом смысле застряла в прошлом, с японскими технологиями 1940-х и советскими 1950-х годов, тогда как Южная Корея является одной из наиболее технологически динамичных стран в мире. Нужно ли лучшее доказательство того, что торговля благотворна для экономического развития?

В конце концов, экономическое развитие тесно связано с обретением и освоением передовых технологий. Теоретически, страна может разрабатывать такие технологии сама, но такая стратегия самодостаточности быстро упирается в стену, как это видно на примере Северной Кореи. Вот почему все успешные примеры экономического развития включают в себя серьёзные усилия по приобретению и освоению иностранных технологий (подробнее об этом в Главе 6). Но для того, чтобы иметь возможность импортировать технологии из развитых стран, развивающимся странам нужна иностранная валюта, чтобы платить за них, хотят ли они приобретать технологии непосредственно (например, через приобретение лицензий или технологическое консультирование) или опосредованно (через приобретение более совершенного оборудования). Какая-то часть необходимой валюты может быть предоставлена богатыми странами безвозмездно (иностранная помощь), но основную её долю нужно заработать экспортом. Следовательно, без торговли не будет технологического прогресса, а значит и экономического развития.

Но есть огромная разница между утверждением о том, что торговля жизненно важна для экономического развития и утверждением, что свободная торговля лучше всего подходит для экономического развития (или, по крайней мере, чем свободнее тем лучше), о чём заявляют Недобрые Самаритяне. Это такая ловкость рук, которой с таким эффектом пользуются экономисты свободной торговли, чтобы подавлять своих оппонентов – если вы против свободной торговли, исподволь внушают они, вы должны быть и против прогресса.

Как демонстрирует Южная Корея, активное участие в международной торговле не требует свободной торговли. Однозначно, если бы Южная Корея была приверженцем свободной торговли, а не занималась поддержкой зарождающихся отраслей, она не стала бы крупной торговой державой. Она всё ещё экспортировала бы сырьё (к примеру, вольфрамовую руду, рыбу, водоросли) или низкотехнологичные недорогие товары (к примеру, текстиль, одежду, парики из человеческого волоса), которые были её главными статьями экспорта в 1960-е годы. Если воспользоваться красочным сравнением из Главы 1, то прибегни корейцы к политике свободной торговли в 1960-е годы, сейчас они всё ещё могли бы спорить, так сказать, кому принадлежит какая прядь волос. Секрет её успеха заключается в благоразумном сочетании мер защиты и открытой торговли, при этом защищаемые сферы постоянно менялись, по мере того как возникали совершенно новые зарождающиеся отрасли, а «старые» становились конкурентоспособными на мировом рынке. По большому счёту это никакой не секрет. Как я уже продемонстрировал, таким образом разбогатели почти все нынешние богатые страны, и он же лежит в основе почти всех историй успеха в развитых странах. Меры защиты не гарантируют развития, но развиваться без них очень трудно.

Следовательно, если богатые страны неподдельно хотят помочь развивающимся странам развиваться при помощи торговли, им нужно дать согласие на асимметричный протекционизм, как уже было в период с 1950-х по 1970-е годы. Им нужно признать, что им самим нужны гораздо меньшие меры защиты, чем развивающимся странам. Всемирная система торговли должна поддерживать усилия развивающихся стран, направленные на их развитие, позволив им свободнее пользоваться инструментами защиты зарождающихся отраслей, такими как тарифная защита, субсидирование и административный контроль над иностранными инвестициями. В настоящее время система [*международной торговли*] охотно допускает протекционизм и субсидирование в тех сферах, которые нужны развитым странам. А должно быть наоборот, легче пользоваться мерами протекционизма и субсидирования должно быть в тех сферах, где они больше нужны развивающимся странам.

Ещё, особенно важно прояснить нашу позицию по поводу сельскохозяйственной либерализации в богатых странах. Снижение мер защиты сельского хозяйства в этих странах

может помочь некоторым развивающимся странам, в особенности Бразилии и Аргентине, но всего лишь немногим. И самое главное, нельзя, чтобы условием сельскохозяйственной либерализации богатых стран, ставили требование дальнейшего сокращения мер защиты зарождающихся отраслей со стороны развивающихся стран, как сейчас требуют богатые страны.

Важность международной торговли для экономического развития нельзя переоценить. Но свободная торговля *не является* лучшим путём к экономическому развитию. Торговля способствует экономическому развитию только когда страна прибегает к комбинации протекционизма и открытой торговли, постоянно настраивая [*и перенастраивая*] её в соответствии с меняющимися потребностями и возможностями. Торговля попросту слишком важна для экономического развития, чтобы оставлять её на экономистов свободной торговли.

Глава 4 Финн и слон

Нужно ли контролировать иностранные инвестиции?

Финны любят рассказывать про себя один анекдот. Как бы поступили Немец, Француз, Американец и Финн, если бы каждого из них попросили написать книгу о слоне? Немец с присущей ему дотошностью, написал бы толстый двухтомник, исследование, полное ссылок, сносок и примечаний, озаглавленное «Всё известное о слонах» [*Всеобщее слоноведение*]. Француз с его склонностью к философской созерцательности и экзистенциальным страданиям, написал бы книгу, озаглавленную «Жизнь и философия слона». Американец с его знаменитым чутьём на возможности делать бизнес, естественно написал бы книгу, озаглавленную «Как делать деньги на слонах». Финн бы написал книгу, озаглавленную «Что думает слон о финнах?» [*Какого мнения слон о финнах?*].

Финны смеются над своей чрезмерной мнительностью. Их озабоченность своей собственной идентичностью вполне понятна. Они говорят на языке, который ближе корейскому и японскому, нежели языкам своих шведских и русских соседей. Финляндия была шведской колонией около шестисот лет и русской колонией около ста. Мне как корейцу, чьей страной тысячами помыкали все соседи, кому не было лень – китайцы, гунны [*хунну*], монголы, маньчжуры, японцы, американцы, русские, да кого там только не было, - вполне понятны их чувства.

Так что неудивительно, что после обретения независимости от России в 1918 году, Финляндия старалась изо всех сил держать иностранцев подальше. В 1930-е годы она приняла комплекс законов, которые официально рассматривали все предприятия с более чем 20% иностранного участия, как – задержите дыхание! – «опасные». Может финны и не самые мягкие люди на свете, но это крутовато даже для них. Как она того и хотела, Финляндия получила очень мало иностранных инвестиций.¹¹⁷ Когда «Монти Пайтон» пели в 1980 году: «Финляндия, Финляндия, Финляндия ... Тобою так пренебрегают, и часто игнорируют» («Песнь Финляндии»), они наверное и не подозревали, что финны как раз и стремились, чтобы ими пренебрегали и их не замечали.

Финский закон в конечном итоге дал некоторое послабление в 1987 году, и потолок иностранного участия подняли до 40%, но по-прежнему, все иностранные инвестиции должны были получать одобрение Министерства торговли и промышленности. Только в

¹¹⁷ В период с 1971 г. по 1985г. прямые иностранные инвестиции давали всего 0,6% образования основного капитала в Финляндии (физические инвестиции). За исключением стран коммунистического блока, только Япония с 0,1% имела меньший показатель. Приводится по данным UNCTAD (за различные годы), *World Investment Report* (United Nations Conference on Trade and Development, Geneva). [82960835658]

1993 году произошла существенная либерализация в отношении иностранных инвестиций, в рамках подготовки страны ко вступлению в ЕС в 1995 году.

Согласно неолиберальной ортодоксии, такого рода крайняя антииностранный стратегия, да еще продлившаяся свыше полувека, должна была серьезно подорвать перспективы финской экономики. Однако, с середины 1990-х годов Финляндию превозносили как образец глобальной интеграции. В частности, «Nokia», финская компания сотовых телефонов, фигурально выражаясь, была введена в Зал Славы Глобализации [*помещена на Доску Почёта*]. Страна, которая не хотела быть частью глобальной экономики внезапно стала кумиром глобализации. Как это получилось? Мы ответим на это позже, а сначала давайте исследуем доводы за и против иностранных инвестиций.

Нужен ли иностранный капитал?

Многим развивающимся странам трудно образовать достаточный объём накоплений, чтобы удовлетворить свои потребности в капиталовложениях. С учётом этого, кажется совершенно ясным, что любые дополнительные деньги, которые они могут получить от других стран, обладающих излишком сбережений, должны быть благом. Развивающимся странам следует открыть свои рынки капитала, утверждают Недобрые Самаритяне, чтобы такие деньги могли притекать свободно.

Блага освобождения международного движения капитала, утверждают неолиберальные экономисты, не ограничиваются только восполнением такой «недостаточности накоплений». Оно повышает экономическую отдачу, позволяя капиталу вливаться в проекты, которые обеспечивают возможность наибольшей, по мировым масштабам, отдачи. Свободные трансграничные потоки капитала, по установившемуся мнению, распространяют «наилучшую практику» [*передовой опыт*] государственного и корпоративного управления. Иностранные инвесторы, утверждается, просто уйдут, если компании и страны дурно управляются.¹¹⁸ Некоторые даже доходят до того, что утверждают, что эти «косвенные блага» даже более важны, чем прямая выгода, которая проистекает из более эффективного применения капитала.¹¹⁹

Приток иностранного капитала в развивающиеся страны состоит из трёх главных компонентов – гранты, заимствования и инвестиции. Гранты - это деньги, которые просто даёт (хотя зачастую с разными условиями) другая страна, и которые называются иностранной помощью или Официальной помощью в развитии (ODA). Заимствования состоят из банковских займов и долговых обязательств (бондов – государственных и корпоративных).¹²⁰ Инвестиции бывают «портфельными» в акции, при которых владение акциями имеет целью скорее финансовую отдачу, нежели управленческое влияние и прямые иностранные инвестиции (FDI), при которых акции покупаются с намерением влиять на управление фирмой на регулярной основе.¹²¹

¹¹⁸ M. Feldstein (2000), 'Aspects of Global Economic Integration: Outlook for the Future', NBER Working Paper, no. 7899, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.

¹¹⁹ A. Kose, E. Prasad, K. Rogoff & S.-J. Wei (2006), 'Financial Globalisation: A Reappraisal', IMF Working Paper, WP/06/189, International Monetary Fund (IMF), Washington, DC.

¹²⁰ До недавнего времени банковские займы составляли основу долговых обязательств, но сейчас бонды занимают львиную долю. В период с 1975 по 1982 гг. на бонды приходилось всего 5% всех частных заимствований, привлечённых развивающимися странами. В период с 1990 по 1998 гг. их доля выросла до примерно 30%, а с 1999 по 2005 гг. до почти 70%. Данные Всемирного банка: World Bank, *Global Development Finance*, the 1999 and the 2005 issues.

¹²¹ На практике, разница между портфельными инвестициями и FDI довольно расплывчата. Обычно считается, что при FDI инвестор выкупает более чем 10%-ю долю в компании за границей, с намерением заняться управлением этой компанией. Но нет никакой экономической теории, доказывающей что порог должен быть именно в 10%. Больше того, сейчас возникает некая гибридная форма, которая размывает их границы еще больше. Обычно FDI осуществляли транснациональные корпорации (ТНК), т.е. производственные корпорации, имеющие операции в более чем одной стране. Но сейчас то, что ООН называет «коллективными инвестиционными фондами» (частные паевые фонды, взаимные фонды, хеджевые фонды) стали активно участвовать в FDI. FDI со стороны таких фондов отличаются от обычных FDI со стороны ТНК, тем что у них нет потенциально безграничной заинтересованности ТНК. Обычно эти фонды выкупают фирмы с намерением перепродать их через 5-10 лет, или даже раньше, если получится, никак не улучшив их производственных возможностей. По этому явлению см. UNCTAD (2006), *World Investment Report, 2006* (United Nations Conference on Trade and Development, Geneva).

Среди неолиберальных экономистов господствует точка зрения, что иностранная помощь не работает [*не приносит пользы*], хотя некоторые утверждают, что «правильная» помощь (т.е. помощь не продиктованная в основном геополитикой) [*как раз*] работает.¹²² Заимствования и портфельные инвестиции также подвергаются критике за их нестабильность, переменчивость (волатильность).¹²³ Банковские займы [*как источник инвестиций*] особенно известны своей волатильностью. К примеру, в 1998 году общая сумма банковских займов развивающимся странам составляла 50 миллиардов долларов; после серии кризисов, охвативших мир (Азия в 1997 г., Россия и Бразилия в 1998 г., Аргентина в 2002 г.), их динамика стала *отрицательной* на последующие четыре года (в среднем минус 6,5 миллиардов долларов в год); а к 2005 году их объем уже на 30% превышал уровень 1998 года (67 миллиардов долларов). Приток капитала посредством бондов, хотя и не такой волатильный как банковские займы, тем не менее тоже очень переменчив.¹²⁴ Портфельные инвестиции еще более волатильны чем бонды, хотя и не настолько как банковские займы.¹²⁵

Этот приток [*капитала*] не просто переменчив, он склонен появляться и иссякать как раз в самое неподходящее время. Когда экономические перспективы развивающейся страны *считаются* хорошими, может прийти слишком много иностранного капитала. Это временно может поднять стоимость активов (т.е. цены на акции, стоимость недвижимости) выше их реальной стоимости, создавая пузыри активов. Когда наступают плохие времена, нередко от того, что эти самые пузыри лопаются, иностранные капиталы склонны бежать, все разом одновременно, усугубляя экономический спад. Такое «стадное поведение» особенно ярко проявилось во время Азиатского кризиса 1997 года, когда иностранный капитал бежал в огромных масштабах, невзирая на хорошие долгосрочные перспективы затронутых [*кризисом*] экономик (Корея, Гонконг, Малайзия, Таиланд и Индонезия).¹²⁶

Конечно, такой характер поведения, известный как «проциклический», присущ и отечественным [*в противоположность иностранным*] инвесторам. И действительно, когда дела идут плохо, такие инвесторы, имея инсайдерскую информацию, зачастую покидают страну *ещё раньше* иностранцев. Но воздействие «стадного поведения» со стороны иностранных инвесторов намного сильнее, по той простой причине, что по сравнению с суммами плещущимися в международной финансовой системе, финансовый рынок [*самой*] развивающейся страны просто крошечный. Индийский фондовый рынок, крупнейший в развивающемся мире, имеет размер менее одной тридцатой от фондового рынка США.¹²⁷ Нигерийский фондовый рынок, второй по величине в Африке южнее Сахары [*вся Африка минус арабские страны*] стоит менее одной пяти тысячной фондового рынка США.

¹²² Для наиболее свежего обзора литературы по проблематике финансовой помощи см. S. Reddy & C. Minoiu (2006), 'Development Aid and Economic Growth: A Positive Long-Run Relation', DESA Working Paper, no. 29, September 2006, Department of Economic and Social Affairs (DESA), United Nations, New York.

¹²³ Данные о потоках капитала приведены по: *Global Development Finance 2006*, (World Bank, Washington, DC.), Table A.1.

¹²⁴ В 1997 году иностранцы приобрели бондов развивающихся стран на 38 млрд.долл., но в период 1998–2002 гг. эта сумма упала до 23 млрд.долл. в год. А в период 2003–2005 гг. эта сумма подскочила до 44 млрд.долл. в год. Что означает, что приобретения бондов в 1998–2002 гг., по сравнению с 1997 г. было на 40% ниже, а в период 2003–2005 гг. – вдвое больше, чем [*в предыдущем*] «засушливом сезоне» и на 15% больше, чем в 1997 г. [*Значительные колебания налицо*].

¹²⁵ Портфельные инвестиции в развивающиеся страны упали с уровня 31 млрд.долл. в 1997 г. до уровня 9 млрд.долл. в год в период 1998–2002 гг. В период 2003–2005 гг., их уровень в среднем составлял 41 млрд.долл. в год. Что означает, что в период 1998–2002 гг. средний приток портфельных инвестиций в развивающиеся страны составлял менее 30% от уровня 1997 года. А в 2003–2005 гг. он был на 30% выше, чем в 1997 году и в 4,5 раза выше, чем в «засушливый» период 1998–2002 гг.

¹²⁶ Азиатский экономический кризис хорошо задокументирован и разобран в J. Stiglitz (2002), *Globalization and Its Discontents* (Allen Lane, London). Также см. главы в сб. H.-J. Chang, G. Palma and H. Whittaker (eds.) (2001), *Financial Liberalisation and the Asian Crisis*, (Palgrave, Basingstoke and New York).

¹²⁷ В 2005 г. фондовый рынок США стоил 15517 миллиардов долларов. А индийский – 506 миллиардов долларов. <http://www.diehardindian.com/overview/stockmkt.htm>.

Фондовый рынок Ганы стоит всего 0,006% американского.¹²⁸ То, что является всего лишь каплей в океане активов богатой страны, может смыть финансовый рынок развивающейся страны.

С учётом этого, совсем не совпадение, что развивающиеся страны стали испытывать более частые финансовые кризисы, с тех пор как многие из них, побуждаемые Недобрыми Самаритянами, открыли свои финансовые рынки в 1980-е и 1990-е гг. Согласно исследованию двух ведущих историков экономики, в период с 1945 по 1971 гг., когда мировые финансы не были либерализованы, развивающиеся страны испытали 0 (ноль) банковских кризисов, 16 валютных и один «двойной» (одновременно банковский и валютный кризис). В период с 1973 по 1997 гг. в развивающемся мире было 17 банковских, 57 валютных и 21 «двойной» кризис.¹²⁹ И это ещё не считая некоторых серьёзных кризисов, случившихся после 1998 года (Бразилия, Россия и Аргентина – наиболее яркие примеры).

Волатильность и проциклический характер поведения международных потоков капитала заставляют даже некоторых энтузиастов глобализации, таких как профессор Джагдиш Бхагавати, предостерегать против того, что он назвал «опасностями безоговорочного следования международному финансовому капитализму».¹³⁰ Даже МВФ, который жёстко требовал открытия рынков капитала в 1980-е, и особенно, в 1990-е годы, сейчас изменил свою позицию и помалкивает насчёт открытости рынков капитала в развивающихся странах.¹³¹ Сейчас он признаёт, что «преждевременное открытие движения капиталов ... может нанести стране вред, создав неблагоприятную структуру поступающего потока капитала, и сделав страну уязвимой для внезапных остановок и обратного оттока капитала».¹³²

Мать Тереза иностранного капитала?

Поведение международных *финансовых* потоков (займов и портфельных инвестиций) разительно отличается от поведения прямых иностранных инвестиций (FDI). Чистый приток FDI в развивающиеся страны составил в 1997 г. 169 млрд.долл.¹³³ В период с 1998 по 2002 гг., несмотря на финансовые неурядицы в мире, он всё равно составлял в среднем 172 млрд.долл.¹³⁴ Кроме их стабильности, считается, что FDI приносят не только деньги, но и множество других вещей, полезных для экономического развития. Сэр Леон Бриттэн (Leon Brittan), бывший британский комиссар [*посол*] в Евросоюзе сформулировал это так: прямые

¹²⁸ В 1999 г. нигерийский фондовый рынок стоил всего 2,94 млрд. долл., а рынок Ганы – всего 0,91 млрд.долл. <http://www.un.org/ecosocdev/geninfo/afrec/subjindx/143stock.htm>

¹²⁹ B. Eichengreen & M. Bordo (2002), 'Crises Now and Then: What Lessons from the Last Era of Financial Globalisation', NBER Working Paper, no. 8716, National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge, Massachusetts.

¹³⁰ Это заглавие Главы 13 его книги: J. Bhagwati (2004), *In Defense of Globalization* (Oxford University Press, New York).

¹³¹ Новый, более тонкий подход МВФ очерчен в двух статьях, написанных Kenneth Rogoff, бывшим Главным экономистом МВФ (2001–2003 гг.) и тремя экономистами МВФ E. Prasad, K. Rogoff, S.-J. Wei & A. Kose (2003), «Effects of Financial Globalisation on Developing Countries: Some Empirical Evidence», IMF Occasional Paper, no. 220, International Monetary Fund (IMF), Washington, DC, и Kose et al. (2006).

¹³² Kose et al. (2006), стр. 34–35. Полная цитата: «преждевременное открытие движения капиталов, не имея на местах развитого и хорошо управляемого финансового сектора, хороших [*финансовых*] институтов и здоровой макроэкономической политики, может нанести стране вред, создав неблагоприятную структуру поступающего потока капитала, и сделав страну уязвимой для внезапных остановок и обратного оттока капитала».

¹³³ World Bank (2003), *Global Development Finance, 2003* (World Bank, Washington, DC.), Table 1.1.

¹³⁴ World Bank (2006), Table A.1.

иностранные инвестиции являются «источником дополнительного капитала, вкладом в здоровый внешний баланс, основой повышенной производительности, дополнительной занятости, эффективной конкуренции, рационального производства, передачи технологий и источником управленческого ноу-хау». ¹³⁵

Список причин приветствовать прямые иностранные инвестиции, похоже, является исчерпывающим. В отличие от других форм притока капитала, FDI стабильны. Кроме того, они не только приносят деньги, но и увеличивают производственные возможности принимающей страны, принося с собой более современную организацию [*производства*], навыки и технологии. Не удивительно, что к FDI почтительно относятся, как к «матери Терезе иностранного капитала», по ироничному замечанию Габриэля Пальмы (Gabriel Palma), видного чилийского экономиста, который был моим учителем, а теперь является моим [*уважаемым*] коллегой в Кембридже. Но прямые иностранные инвестиции тоже не лишены проблем и ограничений.

Во-первых, может быть поток прямых иностранных инвестиций и был стабильным во времена финансовых потрясений 1990-х и начала 2000-х годов, но так было не всегда и не везде. ¹³⁶ Когда страна имеет открытый рынок капитала, FDI можно довольно быстро сделать «ликвидными» и вывезти. Как указывают даже в публикациях самого МВФ, дочерняя компания за границей может использовать свои активы, чтобы занять деньги у местных банков, конвертировать их в валюту и отослать [*головной компании*]; или головная компания может отозвать внутрикорпоративный заём, который она выделила дочерней (это считается FDI). ¹³⁷ В случае крайней [*необходимости*], большая часть пришедших прямых иностранных инвестиций, может [*спокойно*] уйти через описанные каналы, мало что добавляя валютным резервам принимающей страны. ¹³⁸

Не только FDI не всегда являются стабильным источником иностранной валюты, они могут иметь даже отрицательное воздействие на валютные резервы принимающей страны. FDI могут приносить иностранную валюту, но также могут и создавать дополнительный спрос на неё (например, импорт комплектующих, привлечение иностранных займов). Конечно они могут (хотя и не обязательно) также создавать дополнительный [*приток*] валюты посредством экспорта, но заработают ли они больше иностранной валюты, чем потратят, заранее предсказать нельзя. Вот почему многие страны установили административный надзор над поступлениями и расходованием валюты иностранными компаниями, осуществляющими инвестиции (к примеру, сколько они должны экспортировать, какой объём комплектующих им следует приобретать на местном

¹³⁵ L. Brittan (1995), 'Investment Liberalisation: The Next Great Boost to the World Economy', *Transnational Corporations* , vol. 4, no. 1. p. 2.

¹³⁶ К примеру, одно исследование, проведённое группой экономистов МВФ, продемонстрировало, что у 30 изучаемых беднейших развивающихся стран в период 1985-2004 гг. приток FDI оказался *более* волатильным, чем приток портфельных инвестиций или займов. См. Kose et al. (2006), Table 3. Состав группы 30 стран: Алжир, Бангладеш, Боливия, Камерун, Коста-Рика, Доминиканская Республика, Эквадор, Сальвадор, Фиджи, Гана, Гватемала, Гондурас, Иран, Ямайка, Кения, Малави, Маврикий, Непал, Нигер, Папуа – Новая Гвинея, Парагвай, Сенегал, Шри-Ланка, Танзания, Того, Тринидад и Тобаго, Тунис, Уругвай, Замбия и Зимбабве. Для группы стран «формирующихся рынков» [*между развивающимися и развитыми*] приток FDI был менее волатильным, чем приток портфельных инвестиций или займов. Состав группы: Аргентина, Бразилия, Чили, Китай, Колумбия, Египет, Индия, Индонезия, Израиль, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Пакистан, Перу, Филиппины, Сингапур, ЮАР, Таиланд, Турция и Венесуэла.

¹³⁷ P. Loungani & A. Razin (2001), 'How Beneficial is Foreign Direct Investment for Developing Countries?', *Finance and Development* , vol. 28, no. 2.

¹³⁸ Кроме того, при возрастающей роли коллективных инвестиционных фондов, о которых я говорил выше, временные рамки FDI сокращаются, что делает такой «перевод в ликвидное состояние» FDI более вероятным.

рынке).¹³⁹

Другая неприятность с прямыми иностранными инвестициями заключается в том, что они создают [*отличную*] возможность для «трансфертного ценообразования», применяемого ТНК, имеющими операции в более чем одной стране. Это такая практика, когда дочерние предприятия ТНК завышают или занижают счета друг к другу, с тем чтобы наибольшие прибыли были у тех дочерних предприятий, которые действуют в странах с наименьшими ставками корпоративных налогов. И когда я говорю завышают или занижают, то нужно понимать масштаб. В отчёте «Christian Aid» зафиксированы случаи, заниженной стоимости экспортных товаров, когда телевизионные антенны из Китая стоили 0,4 долл. за штуку, ракетные установки из Боливии по 40 долл., и бульдозеры из США по 528 долл., так же как и завышенные импортные цены, например ножовочные полотна из Германии по 5485 долл. за штуку, японские пинцеты по 4896 долл. и французские гаечные ключи по 1089 долл. за штуку.¹⁴⁰ Это - обычная проблема с ТНК, но сегодня она стала гораздо серьёзнее из-за распространения налоговых гаваней, в которых корпоративный подоходный налог минимален или отсутствует вовсе. Компании могут невероятно снизить свои налоговые обязательства, переведя львиную долю своих прибылей на существующую только на бумаге компанию в какой-нибудь налоговой гавани.

Можно возразить, что принимающей стране не следует жаловаться насчёт трансфертного ценообразования, потому что без этих самых прямых иностранных инвестиций, доход подлежащий обложению, вообще бы не существовал с самого начала. Но это - лицемерный аргумент. Всем фирмам нужно пользоваться факторами производства, обеспечиваемыми государством за счёт налогоплательщиков (к примеру, дороги, сети телекоммуникаций, работники, получившие оплаченное обществом образование и квалификацию). Так что, если «дочки» ТНК не вносят свою честную долю налогов, они по существу, едут на дармовщинку на [*шее*] принимающей страны.

Даже о новых технологиях, навыках и управленческих ноу-хау, которых прямым иностранным инвестициям полагается приносить с собой, свидетельства существуют самые двоякие: «[н]есмотря на теоретическую посылку, что из всех видов притока [капитала] FDI имеет наибольшие преимущества, оказалось совсем не просто задокументировать такие преимущества» - и это говорится в публикации [*самого*] МВФ.¹⁴¹ Почему же так? Потому что FDI разного рода имеют различное воздействие на производство.

Когда мы говорим о прямых иностранных инвестициях, большинству из нас в голову приходит [*картинка*] как «Интел» строит новую фабрику микропроцессоров в Коста-Рике, или как «Фольксваген» закладывает новую сборочную линию в Китае – всё это называется «гринфилд» инвестиции [*постройка объекта с нуля, буквально с поросшего травой поля*]. Но множество прямых иностранных инвестиций осуществляется выкупом иностранцами уже существующей местной компании, это будут «браунфилд» инвестиции [*в уже существующую промплощадку; застроенное, бурое поле*].¹⁴² «Браунфилд» инвестиции

¹³⁹ Сюда входят требования по местному наполнению (когда от ТНК требуют приобретать больше определённой доли компонентов и комплектующих у местных производителей), требования по экспорту (когда их заставляют экспортировать больше определённого процента их продукции) и требования по балансу инвалюты (когда от них требуется экспортировать не меньше, чем они импортируют).

¹⁴⁰ Christian Aid (2005), 'The Shirts off Their Backs – How Tax Policies Fleece the Poor', September 2005.

¹⁴¹ Kose et al. (2006), pp. 29.

¹⁴² Больше того, «браунфилд» инвестиции могут увеличить масштаб отрицательного воздействия трансфертного ценообразования. Если ТНК, которая перекупила, а не создала предприятие, практикует трансфертное ценообразование, то предприятие, которое ныне стало дочерним предприятием ТНК, вполне возможно, станет платить налогов меньше, чем оно платило, будучи местным предприятием.

составляют больше половины мировых FDI, начиная с 1990-х годов, хотя в развивающихся странах их доля ниже, по той очевидной причине, что они имеют относительно меньшее количество фирм, которых иностранцы хотели бы перекупить. На своём пике в 2001 году, они составляли целых 80% мировых FDI.¹⁴³

«Браунфилд» инвестиции не добавляют никаких новых производственных мощностей – когда, вслед за финансовым кризисом 1997 года, «General Motors» выкупила корейского автопроизводителя «Daewoo», она всего лишь завладела уже существующими заводами и стала выпускать те же самые автомобили, спроектированные корейцами, под другими названиями. И тем не менее, «браунфилд» инвестиции всё равно могут привести к увеличению производственных возможностей. Это потому, что они могут привести новые техники и приёмы управления [*производством*] или более высокое инженерное мастерство. Проблема [*только*] в том, что нет никаких гарантий, что это случится.

В ряде случаев «браунфилд» FDI осуществляются с откровенным намерением ничего не делать для повышения производственных возможностей купленной компании – иностранный инвестор может купить компанию, считая что она недооценена на рынке, особенно во время финансового кризиса, и оставить всё по-прежнему, пока он не найдёт подходящего покупателя.¹⁴⁴ Бывает, что иностранный инвестор может даже активно *уничтожать* существующие производственные возможности купленной компании, занимаясь «выводом активов». К примеру, когда испанская авиакомпания «Iberia» в 1990-х годах купила несколько латиноамериканских авиакомпаний, она заменила свои старые самолёты на новые, принадлежавшие латиноамериканским компаниям, в конечном итоге доведя некоторых из них до банкротства, по причине запущенного состояния и высокой стоимости обслуживания [*самолётного парка*]. [*Особо показательна судьба предприятий ГДР после присоединения 1989г.*]

Конечно, ценность прямых иностранных инвестиций для принимающей экономики не ограничивается, только тем, что делается для предприятия, в которое направлены инвестиции. Такое предприятие нанимает местных работников (которые могут освоить новые навыки), приобретает компоненты и комплектующие у местных производителей (которые по ходу дела могут освоить новые технологии) и производит «эффект собственного примера» на местные предприятия (демонстрируя им новые приёмы управления или делаясь знанием зарубежных рынков). Такое воздействие, известное как «эффект распространения», является совсем не шуточным делом, и действительно обогащает долгосрочные производственные возможности страны.

К сожалению, этот «эффект распространения» может и не проявиться. В особо крайних случаях, ТНК может создать «анклавное» предприятие, все компоненты и комплектующие для которого импортируются, а местные работники занимаются простой сборкой, при которой они даже не учатся ничему новому. Больше того, когда этот «эффект распространения» всё же проявляется, по своим масштабам он обычно бывает невелик.¹⁴⁵ Вот почему правительства [*неизменно*] пытались усилить его действие, выдвигая требования к функционированию [*предприятий с инвестициями*], касающиеся, к примеру, перевода технологий, локализации или экспорта.¹⁴⁶

Важное, но часто упускаемое воздействие FDI заключается в их воздействии на

¹⁴³ По данным UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development).

¹⁴⁴ Особенно в случаях, когда FDI осуществляют коллективные инвестиционные фонды, такая стратегия может быть разумной, ведь они не обладают специальными знаниями и отраслевыми ноу-хау, для того чтобы повысить производственные возможности приобретаемого предприятия.

¹⁴⁵ R. Kozul-Wright & P. Rayment (2007), *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World* (Zed Books, London), chapter 4. Also, see Kose et al. (2006), pp. 27–30.

¹⁴⁶ Средствами для достижения этого являются: набор требований к совместным предприятиям, повышающий вероятность переноса технологий к местному партнёру; чётко прописанные требования, касающиеся переноса технологий; требование по местному наполнению, заставляющее ТНК перенести [*хотя бы часть*] своих технологий [*местному*] поставщику; требования по [*объёму*] экспорта, которое вынуждает ТНК применять [*на местном предприятии*] современные технологии, чтобы его продукция была конкурентоспособна на мировом рынке.

местных конкурентов (существующих и будущих). Выход ТНК [на местный рынок] может уничтожить существующие местные фирмы, которые могли бы «дорости» до уровня успешных операций, если бы не подверглись преждевременному воздействию конкурентной среды, или [вообще] может помешать возникновению отечественных конкурентов. В таких случаях краткосрочные производственные возможности [страны] увеличиваются, так как «дочки» ТНК, которые вытесняют (нынешние и будущие) отечественные фирмы, обычно более продуктивны. Но в результате, уровень производственных возможностей, которого страна может достигнуть *в долгосрочной перспективе*, становится ниже.

И это потому, что, как правило, ТНК не переводят наиболее ценные свои активы из своей страны происхождения, о чём подробнее я скажу далее. Как следствие, [всегда] будет существовать потолок сложности [продукции], которого смогут достичь «дочки» ТНК в долгосрочной перспективе. Если вернуться к примеру «Тойоты» из Главы 1, то если бы Япония либерализовала в начале 1960-х FDI в свою автомобильную промышленность, то определённо, она сегодня не выпускала бы «Лексусы», её смели бы, или скорее всего превратили в полезную «дочку» американского автоконцерна.

С учётом вышесказанного, развивающаяся страна может благоразумно решить пренебречь краткосрочными преимуществами от [привлечения] FDI, для того чтобы увеличить шансы своих отечественных предприятий заняться в долгосрочной перспективе работой более высокого порядка, путём запрета FDI в определённые отрасли или строгого их нормирования.¹⁴⁷ Логика здесь та же, что и при защите зарождающихся отраслей, которую мы обсуждали ранее – страна отказывается от краткосрочных благ свободной торговли [джинсы, жвачка, айфоны], для того чтобы в долгосрочной перспективе создать более высокие производственные возможности. И поэтому, в истории, хроника большинства экономических успехов, содержит в себе административное нормирование FDI, нередко драконовскими методами, о чём я сейчас и расскажу.

«Опаснее, чем военная мощь»

«Счастливым день наступит для нас, когда ни одной достойной американской ценной бумагой не будут владеть иностранцы, и когда Соединённые Штаты перестанут быть краем, эксплуатируемым Европейскими банкирами и ростовщиками». Так писал американский журнал «*Bankers' Magazine*» в 1884 году.¹⁴⁸

Возможно, читателю будет трудно поверить, что *банкирский* журнал, изданный в *Америке* мог быть так враждебен к иностранным инвесторам. Но это действительно было, и это было характерно для того времени. У Соединённых Штатов была ужасная репутация за их обращение с иностранными инвесторами.¹⁴⁹

В 1832 году, Эндрю Джексон, сегодняшний герой народного фольклора американцев-

¹⁴⁷ Санджайа Лалл (Sanjaya Lall), Оксфордский профессор, ныне уже покойный, один из ведущих специалистов по ТНК, сформулировал очень удачно: «хотя привлечение большего объёма FDI, может обычно (даже почти всегда) принести чистые выгоды принимающей стороне, вопрос выбора между различными стратегиями, касательно роли [которую играют] FDI в долгосрочном развитии, всё равно остаётся». См. S. Lall (1993), Introduction, in S. Lall (ed.), *Transnational Corporations and Economic Development* (Routledge, London).

¹⁴⁸ Цитата из «*Bankers' Magazine*», № 38, Январь 1884 г., приводится по: Wilkins (1989), *The History of Foreign Investment in the United States to 1914* (Harvard University Press, Cambridge, Mass), p. 566. Полный текст: «Счастливым день наступит для нас, когда ни одной достойной американской ценной бумагой не будут владеть иностранцы, и когда Соединённые Штаты перестанут быть краем, эксплуатируемым европейскими банкирами и ростовщиками. Подать выплачиваемая иностранцам ... отвратительна ... Мы переросли нужду предаваться унижению, обращаясь в Лондон, Париж или Франкфурт [!] ибо капитала стало крайне много для всех отечественных нужд».

¹⁴⁹ С иностранными ростовщиками также обращались плохо. В 1842 г. США стали изгоем на мировом рынке капитала, когда правительства 11 штатов объявили о дефолте по иностранным (в основном британским) займам. В конце того же года, когда федеральное правительство пыталось получить заём в лондонском Сити, «*The Times*» отрезала, напечатав: «народу Соединённых Штатов следует объяснить, что есть определённая категория ценных бумаг, которым никакие деньги, сколько бы их ни было, не придадут никакой ценности; и что в этой категории их собственные ценные бумаги особенно выделяются». Приводится по: T. Cochran & W. Miller (1942), *The Age of Enterprise: A Social History of Industrial America* (The Macmillan Company, New York), p. 48.

свободнорынчников, отказался продлить лицензию квази-центральному банку, второму по величине в США, правопреемнику Гамильтоновского «Банка США» («Bank of the USA», см. Главу 2).¹⁵⁰ И сделано это было на основании того, что доля иностранных владельцев в нём была слишком высока – 30% (финны до ЕС-вского периода одобрили бы всем сердцем!). Объявляя о своём решении, Джексон заявил: «попади акции [банка] большей частью в руки подданных иностранного государства, и разразись, по неблагоприятному стечению обстоятельств, у нас с ним война, в каком мы бы оказались положении? ... Управление нашей валютой, получение наших казённых денег и удержание тысяч наших сограждан в зависимости, стало бы намного страшнее и опасней, чем морская и военная мощь неприятеля. Если мы должны иметь банк ... он должен быть чисто *Американским*».¹⁵¹ Если бы сегодня президент развивающейся страны сказал что-нибудь в этом роде, его заклеили бы ксенофобствующим динозавром, и мировое сообщество устроило бы ему бойкот.

С самых первых дней своего экономического развития вплоть до Первой мировой войны, США являлись крупнейшими в мире импортёрами иностранного капитала.¹⁵² Поэтому, естественно, имела место значительная обеспокоенность «заочным менеджментом» со стороны иностранных инвесторов¹⁵³; «Мы не боимся *Иностранного капитала* – если он подчинён *Американскому менеджменту*»[выделено в оригинале],¹⁵⁴ провозглашал в 1835 г. «*Niles' Weekly Register*», общенациональный журнал Гамильтоновского толка.¹⁵⁴

Отражая такое отношение, федеральное правительство США жёстко нормировало иностранные инвестиции. Акционеры-нерезиденты [*не имеющие гражданства или вида на жительство в США*] не имели права голоса [*на собраниях акционеров*]; только американские граждане могли стать директорами банков федерального уровня (в противоположность уровню отдельных штатов). Это означало, что «иностранные частные лица и иностранные финансовые учреждения могли приобретать акции американских банков федерального уровня, *если* они были готовы, чтобы американские граждане представляли их в совете директоров», тем самым препятствуя иностранным инвестициям в банковский сектор.¹⁵⁵ В 1817 году Конгресс ввёл навигационную монополию американских судов на прибрежное судоходство, которая продлилась до Первой мировой войны.¹⁵⁶ Существовали строгие ограничения на иностранные инвестиции в отрасли по разработке природных ресурсов. Правительства многих штатов запретили или серьёзно ограничили инвестиции иностранцев-нерезидентов в землю. Федеральный закон 1887 года «Закон об имуществе

¹⁵⁰ Второй «Bank of USA», учреждённый 1816 г., имел 20-летнюю лицензию и на 20% принадлежал правительству, в нём депонировались доходы от федеральных налогов, но он не обладал монополией на выпуск банкнот, так что его нельзя считать настоящим центральным банком.

¹⁵¹ Приводится по: Wilkins (1989), p. 84.

¹⁵² Даже в 1914 г., когда США были богаты как Великобритания, они оставались одним из крупнейших заёмщиков на международном рынке капитала. По экспертной оценке американского историка Миры Уилкинс (Mira Wilkins) уровень чистого американского внешнего долга в то время составлял 7,1 млрд.долл., оставляя далеко позади Россию (3,8 млрд.долл.) и Канаду (3,7 млрд.долл.) (p. 145, Table, 5.3). Конечно, в то же самое время, выдавая займов примерно на 3,5 млрд.долл., они являлись четвёртой в мире страной-кредитором, после Великобритании (18 млрд.долл.), Франции (9 млрд.долл.) и Германии (7,3 млрд.долл.). Но всё равно, после вычета выданных ими кредитов, США по-прежнему занимали позицию чистого долга в сумме 3,6 млрд.долл., что практически на уровне России и Канады. См. Wilkins (1989).

¹⁵³ Wilkins (1989), p. 563

¹⁵⁴ Cited in Wilkins (1989), p. 85.

¹⁵⁵ Wilkins (1989), p. 583.

¹⁵⁶ Wilkins (1989), p. 83, and p. 583

иностранцев» («Alien Property Act») запретил владеть землёй иностранцам или компаниям, с более чем 20% иностранной доли на «территориях» (в противоположность полноценным штатам), где особенно процветали земельные спекуляции.¹⁵⁷ Федеральное горное право ограничивало права на разработку недр только гражданами США и компаниями, учреждёнными в США. В 1878 году был введён в действие закон, позволяющий рубку леса на государственных землях только гражданам США.

Законы некоторых штатов были ещё более враждебны по отношению к иностранным инвестициям. Многие штаты облагали налогами иностранные компании сильнее, чем американские. Существовал печально известный Закон Индианы от 1887 года, который полностью лишал иностранные компании судебной защиты.¹⁵⁸ В конце XIX в. правительство штата Нью-Йорк стало особенно враждебным в отношении FDI в финансовый сектор, который быстро занимал первоклассные позиции в мире (чистый случай защиты зарождающихся отраслей).¹⁵⁹ В 1880-х годах оно издало закон, запрещающий иностранным банкам заниматься «банковской деятельностью» (такой как, приём депозитов и учёт векселей). Банковский закон 1914 года запретил открытие филиалов иностранных банков. К примеру, «London City and Midland Bank», в то время третий в мире по объёму привлечённых депозитов, не смог открыть Нью-Йоркского филиала, несмотря на то, что имел 867 филиалов по всему миру и 45 банков-корреспондентов в одних только США.¹⁶⁰

Несмотря на обширные и нередко очень строгие ограничения иностранных инвестиций, США оставались крупнейшим получателем иностранных инвестиций весь XIX в. и начало XX в. – точно так же, как строгие ограничения ТНК в Китае не помешали большому объёму FDI от ТНК влиться в эту страну за последние десятилетия. Это полностью противоречит убеждению Недобрых Самаритян, что административные ограничения иностранных инвестиций должны снижать приток инвестиций, и наоборот, их смягчение увеличит приток иностранных инвестиций. И вообще, несмотря, или даже отчасти благодаря, строгим ограничениям иностранных инвестиций (в сочетании с самыми высокими в мире тарифами на промышленную продукцию), США являлись самой быстрорастущей экономикой весь XIX век и вплоть до 20-х годов XX века. Этот факт подрывает стандартное клише, что административное нормирование иностранных инвестиций вредит перспективам роста экономики.

Еще более драконовскими, чем в США мерами, регулировала иностранные инвестиции Япония.¹⁶¹ Особенно это было верно до 1963 года: потолок иностранного владения был установлен в 49%, а во многие «жизненно важные» отрасли FDI были и вовсе запрещены. Мало-помалу иностранные инвестиции получили послабления, но только в тех отраслях, в которых отечественные фирмы были готовы к этому. В итоге, из всех стран, не входящих в коммунистический блок, Япония получала наименьший объём FDI в соотношении с общенациональными капиталовложениями.¹⁶² Понимая всё это, недавнее заявление японского правительства, направленное в адрес ВТО, что «создание ограничений [прямым

¹⁵⁷ В то время статус территорий имели Северная Дакота, Южная Дакота, Айдахо, Монтана, Нью-Мексико, Юта, Вашингтон, Вайоминг, Оклахома и Аляска. Штатами они стали: Обе Дакоты, Монтана и Вашингтон в 1889 г., Айдахо и Вайоминг в 1890 г., Юта в 1896 г.; в силу этого события данный закон перестал на них распространяться. См. Wilkins (1989), p. 241.

¹⁵⁸ Wilkins (1989), p. 579.

¹⁵⁹ Wilkins (1989), p. 580.

¹⁶⁰ Wilkins (1989), p. 456.

¹⁶¹ Более подробно см. M. Yoshino (1970), 'Japan as Host to the International Corporation' in C. Kindleberger (ed.), *The International Corporation – A Symposium* (The MIT Press, Cambridge, MA).

¹⁶² В период с 1971 по 1990 гг. в Японии FDI давали менее 0,1% валового накопления основного капитала (физических инвестиций), тогда как в развивающихся странах в среднем этот показатель составлял 3,4% (за период 1981–1990 гг.). Данные UNCTAD, *World Investment Report* (за различные годы).

иностранным] инвестициям не кажется уместным решением, даже с точки зрения политики развития» являются классическим примером избирательной исторической амнезии, двойных стандартов и «вышибания лестницы». ¹⁶³

Корею и Тайвань часто поминают как пионеров про-FDI политики, благодаря ранним успехам своих Зон экспортной переработки (EPZ) [*зона обработки беспошлинного сырья на экспорт*], в которых инвестиции иностранных компаний почти никак не регулировались. Но за пределами этих зон, они вообще-то, выдвигали иностранным инвесторам множество требований ограничительного характера. Эти ограничения позволили им быстрее сосредоточить технологические возможности, что в свою очередь, уменьшило в последующем потребность в подходе «дозволено всё» в своих EPZ. Эти страны ограничивали число отраслей, в которые могли войти иностранные компании, и устанавливали потолок иностранного владения. Также они подвергали надзору технологии, ввозимые ТНК и налагали на последних требования по экспорту. Выдвигались строжайшие требования касательно уровня локализации, хотя они не были столь строги в отношении экспортной продукции (чтобы не столь качественные местные компоненты и комплектующие не слишком сильно подрывали конкурентоспособность экспорта). В итоге, до конца 1990-х годов Корея была одной из наименее зависимых от FDI стран в мире, затем она приняла неолиберальную политику. ¹⁶⁴ Тайвань, где порядки были слегка помягче, зависел от FDI несколько больше, но всё равно эта зависимость была ниже средней по развивающимся странам. ¹⁶⁵

Крупные европейские страны – Великобритания, Франция и Германия, не заходили настолько далеко, как Япония, США или Финляндия в административном регулировании иностранных инвестиций. До Второй мировой войны в этом не было нужды, они в основном сами осуществляли инвестиции, а не принимали их. Но после Второй мировой войны, когда они начали принимать большие объёмы американских, а затем и японских инвестиций, они тоже ограничили приток FDI и установили требования к функционированию. До 1970-х годов контроль осуществлялся в основном управлением валютными операциями. После того как его отменили, стали применяться неформальные требования к функционированию. Даже, якобы дружественная к иностранным инвестициям Великобритания, прибегала к различным «инициативам» и «добровольным ограничениям», касательно местных поставок компонентов и комплектующих, объёмов производства и экспорта. ¹⁶⁶ Когда в 1981 году «Ниссан» построил завод в Великобритании, его заставили создавать 60% добавленной стоимости на месте, а впоследствии, по утверждённому графику и 80%. Сообщалось также, что британское правительство также «оказывало давление [на «Форд» и «GM»], чтобы добиться лучших показателей внешнеторгового баланса». ¹⁶⁷

Даже пример таких стран, как Сингапур и Ирландия, которые пришли к успеху, очень сильно полагаясь на FDI, **не доказывает**, что правительство принимающей страны должно позволять ТНК делать всё, что им заблагорассудится. Хотя и встречая иностранные компании с распростёртыми объятиями, правительства этих двух стран проводили очень

¹⁶³ Government of Japan (2002), 'Communication to the Working Group on Trade and Investment', 27 June 2002, WT/WGTI/W/125.

¹⁶⁴ В период с 1971 по 1995 гг. в Корее FDI давали менее 1% валового накопления основного капитала (физических инвестиций), тогда как в развивающихся странах в среднем этот показатель составлял 4,3% (за период 1981–1995 гг., данные ранее 1980 г. недоступны). Данные UNCTAD, *World Investment Report* (за различные годы).

¹⁶⁵ В период с 1971 по 1995 гг. на Тайване FDI давали около 2,5% валового накопления основного капитала (физических инвестиций), тогда как в развивающихся странах в среднем этот показатель составлял 4,3% (за период 1981–1995 гг., данные ранее 1980 г. недоступны). Данные UNCTAD, *World Investment Report* (за различные годы).

¹⁶⁶ S. Young, N. Hood, and J. Hamill (1988), *Foreign Multinationals and the British Economy – Impact and Policy* (Croom Helm, London), p. 223.

¹⁶⁷ Young et al. (1988), p. 225

избирательную политику, стараясь привлечь иностранные инвестиции в те сектора, которые они считали стратегически важными для будущего развития своих стран. В отличие от Гонконга, у которого действительно *была* либеральная политика в отношении FDI, Сингапур всегда применял очень точечный подход. Ирландия стала по-настоящему процветать только тогда, когда она перешла от неразборчивого подхода к FDI («чем больше, тем лучше») к сфокусированному подходу, имеющему своей целью привлечь инвестиции в такие сектора, как электроника, фармацевтика, программное обеспечение и финансовые услуги. Оно тоже широко пользовалось требованиями к функционированию.¹⁶⁸

В заключение [*можно сказать, что*] история на стороне тех, кто регулирует. [*Подавляющее*] большинство нынешних богатых стран регулировали иностранные инвестиции, когда являлись их получателями. Иногда меры регулирования были драконовскими, лучший пример тому - Финляндия, Япония, Корея и США (в некоторых отраслях). Были страны, которые преуспели активно заигрывая с FDI, такие как Ирландия и Сингапур, но даже они не допускали попустительского подхода в отношении ТНК, который сегодня рекомендуют развивающимся странам Недобрые Самаритяне.

Мир без границ?

Экономическая теория, история и современная практика, все в один голос, говорят нам, что для того чтобы извлечь пользу от прямых иностранных инвестиций, правительствам необходимо их как следует регулировать. Но несмотря на это, последнее десятилетие Недобрые Самаритяне старались изо всех сил объявить вне закона практически любые формы регулирования прямых иностранных инвестиций. Через ВТО они провели Соглашение по TRIMS (связанным с торговлей инвестиционными мерами), которое запрещает такие вещи, как требование по уровню локализации, требования по объёму экспорта или по валютному платёжному балансу. Они продавливали дальнейшую либерализацию в переговорах по нынешнему GATS (Генеральное соглашение по торговле услугами) и в предложенном в ВТО соглашении по инвестициям. Двусторонние и региональные Соглашения о свободной торговле (всевозможные FTA) и Двусторонние соглашения об инвестициях (BIT), заключённые между богатыми и бедными странами также ограничивают возможности развивающихся стран регулировать FDI.¹⁶⁹

Оставьте в покое историю, говорят Недобрые Самаритяне, отстаивая свои действия. Даже если и было что-нибудь хорошее в прошлом, утверждают они, регулирование иностранных инвестиций стало ненужным *и* бесполезным благодаря глобализации, которая создала новый «мир без границ». Они утверждают, что «исчезновение расстояний» по причине развития технологий транспорта и связи, сделали предприятия всё более и более мобильными, а следовательно не имеющими гражданства – они более не привязаны к своей стране происхождения. Если у фирм более нет гражданства, утверждается, то больше нет

¹⁶⁸ По данным исследования министерства торговли США 1981 года, «Применение зарубежными странами стимулов к инвестированию и требований к функционированию» («*The Use of Investment Incentives and Performance Requirements by Foreign Governments*»), в Ирландии 20% аффилированных с американскими ТНК компаний сообщили о наложенных на них требованиях к функционированию, тогда как в других развитых странах этот показатель составлял 2–7%: 8% в Австралии и Японии, 7% в Бельгии, Канаде, Франции и Швейцарии, 6% в Италии, 3% в Британии и 2% в Германии и Нидерландах. См.: Young et al. (1988), pp. 199–200. Дальнейшее обсуждение ирландской стратегии FDI см.: H-J. Chang & D. Green (2003), *The Northern WTO Agenda on Investment: Do as we Say, Not as we Did* (CAFOD [Catholic Agency for Overseas Development], London, and South Centre, Geneva), pp. 19–23.

¹⁶⁹ В этом отношении особенно известной является так называемая Глава 11 NAFTA (Северо-Американское Соглашение о Свободной Торговле), которую США умудрились включить во все свои двусторонние соглашения о свободной торговле (за исключением договора с Австралией). Глава 11 даёт иностранным инвесторам право привлечь правительство принимающей страны к международному арбитражу Всемирного банка и ООН, если они считают, что стоимость их инвестиций уменьшилась по причине самого широкого круга мер, принятых государством, от национализации до природоохранного законодательства. Не смотря на участие государств эти арбитражные процедуры закрыты для участия, наблюдения и донесения информации со стороны общественности.

никаких оснований дискриминировать иностранные фирмы. Больше того, любые попытки регулировать иностранные предприятия бесполезны, поскольку, будучи «лёгкими на подъём», они просто переедут в другую страну, где нет такого регулирования.

Определённо, какая-то правда в этом есть. Однако она чрезмерно преувеличена. Да, сегодня существуют такие фирмы, как «Nestlé», которая производит дома (в Швейцарии) менее 5% своего объёма продукции, но они являются редким исключением. Подавляющее большинство ставших международными фирм, производят за рубежом менее трети своего объёма продукции, а у японских компаний этот показатель намного ниже 10%.¹⁷⁰ Да, имело место перемещение некоторых функций, составляющих так сказать «ядро» (например, исследования и разработки), за рубеж, но, как правило, в другую развитую страну и с очень сильными региональным «предпочтением» (под регионом здесь понимается Северная Америка, [Западная] Европа и Япония, которые сами по себе составляют [отдельный] регион).¹⁷¹

В большинстве компаний, высшее руководство, которое решает всё, по-прежнему состоит из граждан страны происхождения. Повторюсь, бывают случаи, подобные Карлосу Гонсу (Carlos Ghosn), ливано-бразильцу, который руководит французской («Renault») и японской («Nissan») компаниями. Но он является примечательным исключением. Наиболее показательным примером является слияние 1998 года «Daimler-Benz», немецкого автопроизводителя и «Chrysler», американского. На самом деле, это было поглощением «Крайслера» «Бенцем». Но на тот момент оно преподносилось как союз двух равных. Новая компания «Daimler-Chrysler», даже имела равно число немцев и американцев в правлении. Но это только в первые пару лет. Вскоре число немцев стало значительно превосходить число американцев, обычно в пропорции 10-12 к 1-2, в зависимости от года. Когда происходит поглощение, то даже американской компанией управляют иностранцы (собственно, в этом и состоит поглощение).

Следовательно, происхождение компании по-прежнему много значит. От того, кто владеет компанией, зависит насколько её различным «дочкам» будет позволено перейти к деятельности более высокого ранга. Было бы очень наивно, особенно со стороны развивающихся стран, строить экономическую политику, считая, что капитал более не имеет национальных корней.

А что же с тем аргументом, что нужно или не нужно, но на практике более невозможно регулировать иностранные инвестиции? Сейчас, когда ТНК стали, более или менее, «сами себе хозяева», говорят, что они могут наказать [любую] страну, «голосуя ногами».

Сразу же можно задать вопрос: если фирмы стали настолько мобильны, что сделали национальное регулирование бессильным, то почему богатые страны - Недобрые Самаритяне - так стремятся заставить развивающиеся страны подписать все эти международные договора, которые ограничивают их возможности регулировать иностранные инвестиции? Если следовать рыночной логике, которую так любит неолиберальная ортодоксия, почему бы не оставить на усмотрение самих стран, какой подход они хотят принять, и позволить иностранным инвесторам наказывать или вознаграждать их тем, что они станут инвестировать только в те страны, которые являются дружественными к иностранным инвестициям? Сам факт того, что богатые страны хотят наложить все эти ограничения на развивающиеся страны посредством международных соглашений, обнаруживает, что регулирование FDI всё-таки пока не бесполезно, вопреки тому, что утверждают Недобрые Самаритяне.

И в любом случае, не все ТНК одинаково мобильны. Верно, есть сектора, такие как,

¹⁷⁰ Kozul-Wright & Rayment (2007), ch. 4.

¹⁷¹ В P. Hirst & G. Thompson (1999), *Globalization in Question*, 2nd edition (Polity Press, Cambridge), chapter 3, содержатся подробные сведения по данному вопросу.

одежда, обувь, мягкие игрушки, для которых существуют множество потенциально возможных мест для инвестиций, потому что производственное оборудование легко перевезти, а потребный уровень мастерства невысок и рабочих можно легко обучить. А вот во многих других отраслях фирмы не могут переезжать так просто по множеству причин – существование неперевозимых компонентов (к примеру, минеральных ресурсов или местной рабочей силы, имеющей определённые навыки), привлекательность отечественного рынка (хороший пример – Китай) или сеть поставщиков, которая выстраивалась годами (к примеру, субподрядчики японских автопроизводителей в Таиланде и Малайзии).

И последнее по порядку, но не по значению: совершенно неверно полагать, что ТНК непременно станут избегать стран, которые регулируют FDI. Вопреки утверждениям ортодоксии, регулирование *не является* очень важным фактором, влияющим на уровень притока иностранных инвестиций. Если бы это было так, то страны вроде Китая не привлекали бы много иностранных инвестиций. А он привлекает около 10% всех мировых FDI, потому что он предлагает большой быстрорастущий рынок, хорошую рабочую силу и хорошую инфраструктуру (дороги, порты). Тот же аргумент применим к США XIX столетия.

Исследования демонстрируют, что корпорации, прежде всего, интересуются потенциальными возможностями рынка принимающей страны (объём рынка и его рост), затем качеством [местной] рабочей силы и инфраструктуры, а административное регулирование является [для них] вопросом третьестепенного значения. Даже Всемирный банк, известный сторонник либерализации FDI, однажды признал, что «конкретное стимулирование и регулирование, направленное на прямые инвестиции, оказывает гораздо меньшее воздействие на то, сколько инвестиций получает страна, нежели оказывает её общий экономический и политический климат и её финансовая и валютная политика».¹⁷²

Так же как в аргументации по поводу взаимосвязи между международной торговлей и экономическим развитием, Недобрые Самаритяне путают причину со следствием. Они думают, что если вы либерализуете требования к иностранным инвестициям, вольётся больше инвестиций, которые будут способствовать экономическому росту. Но иностранные инвестиции следуют экономическому росту, а не вызывают его. Суровая правда заключается в том, что как бы ни был либерален режим регулирования, иностранные фирмы не придут в страну, если её экономика не предлагает привлекательный рынок и высококачественные производительные ресурсы (труд, инфраструктуру). Вот почему так много развивающихся стран не смогли привлечь значительных FDI, не смотря на то, что предоставили иностранным фирмам максимальную степень свободы. В стране должен происходить рост *до того, как* ТНК заинтересуется ею. Если вы устраиваете вечеринку, не достаточно просто сказать людям, что они могут прийти и делать всё, что хотят. Люди приходят на вечеринки, про которые они знают, что там уже происходят интересные вещи. Обычно они не приходят и не устраивают вам что-либо интересное, какую бы свободу вы им не предоставили.

«Хуже, чем быть эксплуатируемым капиталом ...»

Так же как и Джоан Робинсон (Joan Robinson), бывшая ранее профессором экономики в Кембридже, и остающаяся, возможно самой известной женщиной-экономистом в истории, я считаю, что хуже того, чтобы быть эксплуатируемым капиталом, может быть только не быть эксплуатируемым капиталом. Иностранные инвестиции, особенно прямые иностранные инвестиции, могут быть очень полезным инструментом экономического развития. Но *насколько* полезным, зависит от того какие инвестиции сделаны, и как правительство принимающей страны регулирует их.

Иностранные капиталовложения приносят больше опасностей, чем пользы, это сейчас признают даже неолибералы. Хотя прямые иностранные инвестиции и не мать Тереза, но

¹⁷² World Bank (1985), *World Development Report, 1985* (Oxford University Press, New York), p. 130.

зачастую они приносят пользу принимающей стране *в краткосрочной перспективе*. Но, когда речь идёт об экономическом развитии, в расчёт принимается долгосрочная перспектива. Безоговорочное принятие FDI может затруднить экономическое развитие в долгосрочной перспективе. Не смотря на [всяческие] преувеличения о «мире без границ» ТНК остаются национальными фирмами, ведущие международные операции, и следовательно, навряд ли позволят своим дочерним предприятиям выполнять операции высокого ранга; в то же самое время [само] их присутствие [на местном рынке] может предотвратить возникновение местных предприятий, которые в долгосрочной перспективе могли бы взяться за такие операции. Такая ситуация имеет все шансы навредить долгосрочной перспективе развития принимающей страны. Более того, долгосрочная польза от FDI частично зависит от размаха и качества создаваемого ТНК «эффекта распространения», для максимизации которого требуется соответствующее государственное участие. К сожалению, многие важнейшие механизмы такого участия (к примеру, требование о локализации) уже объявлены Недобрыми Самаритянами вне закона.

Следовательно, прямые иностранные инвестиции могут стать сделкой, сродни Фаустовой. Краткосрочно, они могут приносить пользу, но в отдалённой перспективе они могут вредить экономическому развитию. Когда понимаешь это, то успех Финляндии уже не удивляет. Её стратегия основывалась на понимании того, что если иностранные инвестиции либерализовать слишком рано (а в начале XX века Финляндия была одной из самых бедных стран Европы), то местным предприятиям не останется места, чтобы развивать свои независимые технологические и управленческие возможности. «Нокии» потребовалось 17 лет, чтобы её подразделение по электронике начало приносить прибыль, а теперь оно является крупнейшим мировым производителем сотовых телефонов.¹⁷³ Если бы Финляндия либерализовала иностранные инвестиции с самого начала, то «Нокиа» не была бы тем, чем она сегодня является. Скорее всего, иностранные инвесторы, вошедшие в «Нокиа», потребовали бы прекратить перекрёстное субсидирование безнадёжного подразделения электроники, и тем самым зарубили бы его на корню. В лучшем случае, какая-нибудь ТНК перекупила бы подразделение электроники и превратила бы его в свою «дочку» для выполнения операций «второго дивизиона».

Оборотной стороной этого тезиса парадоксальным образом оказывается то, что в долгосрочной перспективе административное регулирование иностранных инвестиций может быть на руку иностранным компаниям. Если страна не впускает или жёстко регламентирует иностранные компании, то в краткосрочной перспективе это для них не хорошо. С другой стороны, если разумное регулирование прямых иностранных инвестиций позволяет стране аккумулировать производственные возможности быстрее и на более высоком уровне, чем без такового регулирования, то в долгосрочной перспективе

¹⁷³ «Nokia» создавалась в 1865 г. как лесопромышленное предприятие. «Nokia group» обрела свою нынешнюю форму когда «Finnish Rubber Works Ltd» [*«Финская резина»*] (осн. в 1898 г.) выкупила контрольный пакет акций «Nokia» в 1918 г. и в «Finnish Cable Works» [*«Финские кабели»*] (осн. в 1912 г.) в 1922 г. Наконец все три компании слились в 1967 г. и образовали «Nokia Corporation». Некоторые финские исследователи высказались в том смысле, что название новой компании («Oy Nokia Ab») пришло из деревообработки, руководство из кабельной фабрики, а деньги из резиновой промышленности. Электронный бизнес «Nokia», выпуск мобильных телефонов которого сегодня образует ядро всей компании, был создан в 1960 г. Вплоть до 1967 г., когда случилось вышеупомянутое слияние, электроника давала всего 3% общего объёма продаж «Nokia group». Подразделение электроники приносило убытки 17 лет подряд, дав первую прибыль только в 1977 г. Первая в мире международная сотовая телефонная сеть, «NMT», была создана в Скандинавии в 1981 году, и «Nokia» делала для неё автомобильные телефоны. А оригинальный портативный сотовый телефон «Nokia» выпустила в 1987 г. Оседлав эту волну, в 1980-е годы «Nokia» быстро расширялась, скупив ряд предприятий связи и электроники в Финляндии, Германии, Швеции и Франции. С 1990-х годов главным бизнесом «Nokia» становятся сотовые телефоны. К этому времени «Nokia» стала лидером революции мобильной связи. Подробнее см.: H-J. Chang (2006), *Public Investment Management*, National Development Strategy Policy Guidance Note, United Nations DESA (Department of Economic and Social Affairs) and UNDP (United Nations Development Program), Box 15.

это приносит пользу иностранным инвесторам тем, что предлагает им площадку для инвестиций, обладающую лучшими факторами производства (опытные работники, хорошая инфраструктура) и, в целом, более процветающую. Финляндия и Корея – отличные примеры этому. Отчасти благодаря своему толковому [административному] регулированию иностранных инвестиций, эти страны стали богаче, лучше образованными и технологически намного более динамичными, становясь тем самым более привлекательными площадками для инвестиций, чем было бы возможно без такового регулирования.

Прямые иностранные инвестиции могут помочь экономическому развитию, но только как составная часть долгосрочной стратегии развития. Политику нужно строить так, чтобы прямые иностранные инвестиции не истребили отечественных производителей, которые могут обладать огромным потенциалом в долгосрочной перспективе, в то же самое время добиваясь, чтобы передовые технологии и управленческие навыки, которыми обладают иностранные компании переносились на отечественные предприятия в максимально возможной степени. Подобно Сингапуру и Ирландии, некоторые страны могут добиться успеха и добились успеха активно заманивая иностранные инвестиции, в особенности FDI. Но намного больше стран могут добиться успеха и добились успеха, активно регулируя иностранные инвестиции, включая FDI. И попытка Недобрых Самаритян сделать такое регулирование развивающимися странами невозможным, скорее будет мешать, чем помогать их экономическому развитию.

ГЛАВА 5

Эксплуатация человека человеком

Частное предприятие - хорошо, общественное - плохо?

Один из наиболее глубоких мыслителей XX века Джон Кеннет Гэлбрэйт (John Kenneth Galbraith), однажды сказал: «При капитализме, [один] человек эксплуатирует [другого] человека, а при коммунизме наоборот». Он *не* хотел сказать, что нет никакой разницы между капитализмом и коммунизмом; такого он никак бы не смог сказать. Гэлбрейт был одним из самых заметных критиков современного капитализма не левого толка. То, что он сказал, отражало глубочайшее разочарование, которое испытывали очень многие по поводу неуспеха коммунизма в построении обещанного эгалитарного общества.

С момента своего возникновения в XIX в. важнейшей целью коммунистического движения являлось упразднение частной собственности на «средства производства» (заводы и станки). Легко понять, почему коммунисты считали частную собственность главным источником несправедливости распределения [благ] при капитализме. В то же время они считали частную собственность [на средства производства] причиной экономической неэффективности. Они полагали, что именно она лежит в основе расточительной «анархии» рынка. Слишком многие капиталисты регулярно вкладывались в производство одних и тех же вещей, утверждали они, поскольку они не знали инвестиционных планов своих конкурентов. Как следствие, происходит перепроизводство и некоторые из затронутых им предприятий банкротятся, обрекая свой парк оборудования на слом и свалку, а совершенно работоспособных рабочих – на [вынужденное] бездействие. [Бессмысленная] расточительность такого [периодически возникающего] процесса, как утверждалось, была бы устранена, если бы решения различных капиталистов могли быть заблаговременно скоординированы, посредством рационального, централизованного планирования; в конце концов, капиталистические фирмы есть ничто иное как островки планирования в анархическом море рынка, как однажды сформулировал ведущий теоретик коммунизма Карл Маркс. Следовательно, если отменить частную собственность [на средства производства], считали коммунисты, то экономика функционировала бы, как единая фирма, и тем самым

управлялась более эффективно.

К сожалению, централизованная плановая экономика, основанная на государственных предприятиях, работала очень плохо. Коммунисты может и были правы в том, что *[ничем]* не стеснённая конкуренция приводит к общественным потерям, но устранение всякой конкуренции посредством полностью централизованного планирования и всеобщей государственной собственности *[на средства производства]*, обходились *[обществу]* очень дорого сами по себе тем, что убивали экономический динамизм. Отсутствие конкуренции и чрезмерная зарегулированность сверху донизу при коммунизме, порождали также конформизм, бюрократические препоны и коррупцию.

Мало кто сейчас стал бы спорить, что как экономическая система, коммунизм потерпел поражение. Но из этого обстоятельства совершенно не следует с необходимостью вывод, что госпредприятия (state-owned enterprises - SOEs) или общественные предприятия не работают *[должным образом]*. Это умозаключение стало модным в начале 1980-х годов, сразу после смелой программы приватизации Маргарет Тэтчер (Margaret Thatcher) в Великобритании, и обрело статус псевдорелигиозной веры во время «трансформации» бывших коммунистических стран в 1990-е годы. Какое-то время даже казалось, что весь экс-коммунистический мир был загипнотизирован мантрой «частное – хорошо, общественное – плохо», очень напоминавшей античеловеческий слоган «четыре ноги – хорошо, две – плохо» в замечательной сатирической притче Джорджа Оруэлла (George Orwell) «*Скотный двор*». Приватизация госпредприятий также стала главным пунктом неолиберальной программы, которую Недобрые Самаритяне навязали почти всем развивающимся странам за последние четверть века.

Госсобственность на скамье подсудимых

Почему же Недобрые Самаритяне считают, что госпредприятия необходимо приватизировать? В основе аргументации против госпредприятий лежит простая, но мощная концепция. Концепция о том, что люди по-настоящему не заботятся о тех вещах, которые им не принадлежат. Подтверждение этой мысли мы видим ежедневно. Когда ваш сантехник в третий раз за утро прерывается на чашечку кофе, поневоле задумаешься, чинил бы он свой собственный бойлер точно так же. Вы знаете, что почти все те, кто мусорит в общественных парках, не станет так поступать в своём собственном садике. Похоже, такова человеческая природа, великолепно относиться к своим собственным вещам и безобразно – к чужим. Поэтому, утверждают противники госсобственности, если вы хотите, чтобы люди относились к вещам (включая предприятия) с наивысшей эффективностью, дайте им права владельца или собственника.¹⁷⁴

Владелец имеет два важнейших права в отношении своего имущества. Первое – это право распоряжаться им. Второе – это право присваивать доходы от его использования. Поскольку доходы, по определению, это то, что остаётся владельцу имущества, после того как он оплатил все производственные затраты, которые он сделал, чтобы использовать своё имущество продуктивно (например, сырьё, труд и другие компоненты, употреблённые на его фабрике), то право присваивать доходы также называют «присвоением разницы». Незадача в том, что если владелец может «присваивать разницу», то тех поставщиков факторов производства, которые получают фиксированную плату, не заботит объём получаемых доходов.

По определению, государственные предприятия коллективно принадлежат всем

¹⁷⁴ Права собственности не обязательно должны быть правами *частной* собственности, как неявно утверждают многие люди, которые подчёркивают роль прав собственности. Есть многие права *общественной* собственности, которые отлично работают. Во многих сельскохозяйственных общинах по всему миру существуют права общественной собственности, которые регулируют использование общественных ресурсов (к примеру, лесных или рыбных), с целью предотвратить их истощение. Более современный пример – программное обеспечение с открытым исходным кодом, такое как «Linux», где пользователей поощряют улучшать сам продукт, но запрещают им использовать усовершенствованный продукт для личной выгоды.

гражданам, которые нанимают профессиональных менеджеров на фиксированной зарплате управлять ими. При том, что правом «присваивать разницу» обладают [все] граждане, как [коллективный] собственник, то наёмных менеджеров не особенно волнует прибыльность своих предприятий. Конечно, граждане, как «доверитель», могут заинтересовать своих «доверенных лиц», или наёмных менеджеров, в [повышении] прибыльности госпредприятий, привязав к ней их зарплату. Но общеизвестно [на печальном опыте], что подобную систему поощрения [исключительно] трудно создать. И это потому, что существует разрыв фундаментального характера между [объёмом] информации, которым обладают «доверители» и их «доверенные лица». К примеру, когда наёмный менеджер говорит, что она сделала всё, что в её силах, а невысокие показатели [предприятия] объясняются факторами вне её контроля, «доверителю» будет очень трудно доказать, что она лжёт. Трудности контроля «доверителя» за поведением «доверенного лица» называют «проблемой доверителя - агента», а возникающие издержки (в частности, снижение доходности по причине плохого управления) называют «затраты, связанные с наличием агентских конфликтов». «Проблема доверителя - агента» является центральным аргументом неолибералов против госпредприятий.

Но это не единственная причина неэффективности государственного владения предприятиями. Отдельные граждане, даже если они теоретически владеют общественным предприятием, не имеют никаких стимулов заботиться о своей собственности (том самом предприятии) посредством адекватного контроля за деятельностью наёмных управляющих. Здесь проблема в том, что любое увеличение доходности, которое стало результатом усилившегося контроля отдельными гражданами за деятельностью менеджеров госпредприятия, будет делиться на всех граждан, а издержки нести только те, кто этим контролем занимается (к примеру, время и энергия, потраченные на изучение бухгалтерии или уведомление соответствующих госорганов о каких-либо непорядках). В итоге, все будут предпочитать вовсе не контролировать менеджеров общественного предприятия, а просто «проехаться» за счёт усилий других. Но, если все «халявничают», то за управляющими никто не следит, и в итоге – низкие производственные показатели. Читатель сразу же поймёт «проблему «пассажиров» (free-riders), если постарается припомнить, как часто он сам отслеживал результаты деятельности какого-нибудь госпредприятия у себя в стране (законным владельцем которого он является) – «Amtrak», к примеру.

Есть ещё один аргумент против государственных предприятий, известный как проблема «растяжимых бюджетных рамок». Согласно него, будучи частью государственного аппарата, госпредприятия нередко в состоянии получить дополнительное финансирование от правительства, если они несут убытки или им угрожает банкротство. В некотором роде, предприятия могут вести себя, как если бы их бюджетные рамки были нежесткими или растягивались, и расхлябанное руководство будет сходить им с рук. Эту теорию «растяжимых бюджетных рамок» впервые разработал известный венгерский экономист Янош Корнаи (Janos Kornai), применительно к поведению государственных предприятий при коммунистическом централизованном планировании, но она также применима к подобным предприятиям в капиталистической экономике. Наиболее часто, применительно к проблеме «растяжимых бюджетных рамок» госпредприятий, припоминают [известные] «больные предприятия» Индии, которые никогда не становятся банкротами.¹⁷⁵

¹⁷⁵ Строго говоря, «растяжимые бюджетные рамки» не являются проблемой формы собственности, как таковой. Всё, что требуется, чтобы «закрепить» эти рамки, это наказывать за расхлябанное руководство, а это можно делать и при госсобственности. Больше того, взятые сами по себе «растяжимые бюджетные рамки» ещё не делают администрацию предприятия ленивой. Почему? Если профессиональные менеджеры (неважно частного или государственного предприятия) знают, что их серьёзно накажут за плохое управление (скажем, сократят зарплаты или даже уволят), им будет невыгодно плохо управлять своими предприятиями (с поправкой, конечно, на обычную «проблему доверителя - агента»). Если их наказывают за плохую работу, то сам факт того, что их предприятие остаётся на плаву благодаря государственному вмешательству, ничего для них [в плане последствий] не меняет. Следовательно, хотя «растяжимые бюджетные рамки» больше встречаются в госпредприятиях, в силу их формы собственности, но главная причина проблемы лежит в стимулах и побуждениях менеджеров, а не в [самих] «растяжимых бюджетных рамках». А раз так, то их приватизация навряд ли изменит их производственные и финансовые показатели. Дальнейшее обсуждение см.: H.-J. Chang (2000), 'The Hazard of Moral Hazard – Untangling the Asian Crisis', *World Development*, vol. 28, no. 4.

Государственное против частного

Так что, обвинительное заключение против государственных предприятий или общественных предприятий, похоже [*составлено*] очень сильное. Граждане, несмотря на то, что являются законными владельцами общественных предприятий, не имеют ни возможности, ни стимулов следить за своими агентами, которые были наняты, чтобы управлять предприятиями. Агенты (менеджеры) не стремятся к максимизации прибыли предприятия, а доверители (граждане) не могут их заставить, по причине неизбежно недостаточной информации о действиях агентов и проблемы «пассажиров» среди самих доверителей. И в довершение, государственное владение предприятиями позволяет им оставаться на плаву при помощи политического лоббирования, а не повышения продуктивности.

Но все [*эти*] три аргумента против государственного владения предприятиями, вообще-то, применимы и к крупным фирмам частного сектора. Проблемы «доверителя – агента» и «пассажиров» [*акционеров, не стремящихся принимать участие в контрольно-управленческой деятельности, а желающих только получать плоды своего владения*] поражают многие крупные частные фирмы. [*Конечно*], некоторые крупные компании по-прежнему управляются своими (мажоритарными) собственниками (например, «BMW», «Peugeot»), но подавляющее большинство управляется наёмными менеджерами, потому что их акции принадлежат большому кругу лиц. Если частное предприятие принадлежит многочисленным акционерам, владеющим мелкими долями компании, и управляется наёмными менеджерами, то оно будет страдать от тех же проблем, что и принадлежащее государству предприятие. Наёмные менеджеры (так же, как их коллеги из госпредприятий) не будут иметь стимула, чтобы прилагать больше усилий, чем только минимально потребно («проблема доверитель – агент»), в то время как отдельные акционеры не будут иметь достаточных стимулов, чтобы следить за наёмной администрацией («проблема пассажиров»).

Что до политически обусловленных «растяжимых бюджетных рамок», то их наличие не ограничивается только госпредприятиями. Если частная фирма политически важна (к примеру, фирма – крупный работодатель или действует в политически чувствительных отраслях, таких как вооружения или здравоохранение), то она также может ожидать субсидий или даже взятие на буксир государством (bail-out). Сразу после Второй мировой войны, множество частных предприятий национализировались по всей Европе, потому что дела у них были плохи. В 1960-е и 1970-е годы британский промышленный закат вынудил и лейбористское, и консервативное правительства национализировать ключевые предприятия («Rolls Royce» в 1971 г. при консерваторах; «British Steel» в 1967 г., «British Leyland» и «British Aerospace» в 1977 г. при лейбористах). Или возьмём другой пример: в Греции, в период с 1983 по 1987 гг. 43 частных предприятия, практически банкрота, были национализированы, когда в экономике настали непростые времена.¹⁷⁶ И наоборот, госпредприятия *не* защищены полностью от действия рыночных сил. По всему миру, многие общественные предприятия закрывались, а их менеджеров увольняли из-за плохой работы – это равнозначно корпоративному банкротству или корпоративному поглощению в частном секторе.

Частные фирмы знают, что они смогут воспользоваться «растяжимыми бюджетными рамками», если они достаточно важны [*для общества*], и они не стесняются эксплуатировать такую возможность на полную катушку. Говорят, что один банкир сказал в середине 1980-х годов в разгар Долгового кризиса Третьего мира газете «Wall Street Journal»: «мы,

¹⁷⁶ T. Georgakopolous, K. Prodromidis, & J. Loizides (1987), 'Public Enterprises in Greece', *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 58, no. 4.

иностранные банкиры – за свободный рынок, когда нам светит зашибить копейку, и верим в государство, когда мы вот-вот должны потерять копейку».¹⁷⁷

И действительно, множество раз прямая государственная финансовая помощь крупным фирмам частного сектора (bail-outs) осуществлялась общепризнанно свободнорыночными правительствами. В Швеции, в конце 1970-х годов, первое за 44 года правое правительство прибегло к национализации, чтобы спасти обанкротившуюся судостроительную отрасль, и это при том, что оно пришло к власти [именно за счёт] клятвенных заверений сократить размер государственного сектора. В начале 1980-х годов Республиканская администрация во главе с Рональдом Рейганом, спасла терпящий бедствие автоконцерн «Chrysler», при том что Рейган в то время стоял в авангарде неолиберальных рыночных реформ. Столкнувшись в 1982 году с финансовым кризисом, который возник после преждевременной и плохо продуманной финансовой либерализации, правительство Чили спасло весь финансовый сектор целиком за счёт общественных денег. И это было то самое правительство генерала Пиночета, которое в кровавом *перевороте* захватило власть, во имя защиты свободного рынка и частной собственности.

Неолиберальные обвинения госпредприятий ещё больше подрывается тем фактом, что в современном мире существует множество прекрасно работающих госпредприятий. И многие из них, вообще-то, являются фирмами мирового класса. Позвольте мне рассказать о некоторых из них, наиболее важных.

Истории успеха госпредприятий

«Singapore Airlines» является одной из самых уважаемых в мире авиакомпаний. За свою эффективность и дружелюбность [к пассажирам] её часто выбирали самой популярной в мире. За всю свою 35-летнюю историю, в отличие от других авиаперевозчиков, она никогда не терпела убытков.

Эта авиакомпания принадлежит государству, 57% её акций контролируется «Temasek», холдинговой компанией, единственным акционером которой является Министерство финансов Сингапура. «Temasek Holdings» владеет контрольными пакетами¹⁷⁸ (обычно свыше 50%) во множестве высокоэффективных и прибыльных предприятий, которые называются GLC (связанные с государством компании - government-linked companies). GLC действуют не только в обычных для общественных предприятий «коммунальных» секторах, как например, связь, энергоснабжение или транспорт. Они также ведут дела в таких сферах, которые почти во всех остальных странах принадлежат частному сектору, в частности производство полупроводников, судостроение, конструкторские бюро, судоходство и банки.¹⁷⁹ Также правительство Сингапура руководит так называемыми Попечительскими Советами (Statutory Boards), которые обеспечивают [предоставление] некоторых жизненно

¹⁷⁷ *The Wall Street Journal*, May 24 1985, as quoted in J. Roddick (1988), *The Dance of the Millions: Latin America and the Debt Crisis* (Latin America Bureau, London), p109.

¹⁷⁸ Не существует общепризнанного термина контрольного пакета акций предприятия. Имея всего 15%, акционер может иметь действенный контроль над предприятием, в зависимости от структуры владения. Но обычно пакет в размере около 30% акций считается контрольным.

¹⁷⁹ «Temasek Holdings» владеет мажоритарными долями в следующих предприятиях: 100% в «Singapore Power» (электроэнергия и газ) и в «PSA International» (порты), 67% в «Neptune Orient Lines» (судоходство), 60% в «Chartered Semiconductor Manufacturing» (полупроводники), 56% в «SingTel» (связь), 55% в «SMRT» (железная дорога, автобусы и такси), 55% в «Singapore Technologies Engineering» (конструкторское бюро) и 51% в «SembCorp Industries» (конструкторское бюро). Ей также принадлежат контрольные пакеты в следующих предприятиях: 32% в «SembCorp Marine» (судостроение) и 28% в «DBS» (крупнейший банк Сингапура). См. H-J. Chang (2006), *Public Investment Management*, National Development Strategy Policy Guidance Note, United Nations DESA (Department of Economic and Social Affairs) and UNDP (United Nations Development Program), Box 1.

важных товаров и услуг. Практически вся земля в государстве находится в общественной собственности, и почти 85% жилья обеспечивается Советом по Жилью и Развитию (Housing and Development Board). Совет по Экономическому Развитию (The Economic Development Board) занимается созданием промзон (технопарков), выращивает новые фирмы и предоставляет [государственные] услуги бизнес-консультирования.

По объёму вклада в национальный совокупный продукт сингапурский госсектор в два раза превышает корейский. А по вкладу в общий объём национальных инвестиций – почти в три раза.¹⁸⁰ В свою очередь, корейский сектор госпредприятий почти в два раза превосходит аргентинский, и в пять раз больше филиппинского, в терминах вклада в национальный совокупный продукт.¹⁸¹ Хотя и про Аргентину, и про Филиппины принято говорить, что причиной их неуспеха является чрезмерный госсектор, в то время как Корею и Сингапур принято расхваливать, как яркие примеры экономики, чьё развитие движимо частным сектором.

Корея также может похвастаться примером успешного общественного предприятия (ныне уже приватизированного) – металлургическим комбинатом POSCO (Pohang Iron and Steel Company).¹⁸² В конце 1960-х годов корейское правительство подало заявку во Всемирный банк на предоставление займа для строительства первого [в Корее] современного металлургического комбината. Банк отказал на основании нежизнеспособности проекта. Решение было небезосновательным. Главными статьями экспорта [Кореи] в то время были рыба, дешёвая одежда, парики и фанера. В Корее не было месторождений ни железной руды, ни коксующегося угля – двух важнейших компонентов. К тому же, в условиях Холодной войны их нельзя было импортировать из соседнего коммунистического Китая. Их нужно было привозить аж из Австралии. И в довершение всего, корейское правительство предлагало создать комбинат в форме госпредприятия. Лучшего рецепта для провала и не придумаешь. И тем не менее, через десять лет с момента ввода в строй в 1973 году (проект профинансировали японские банки), компания стала одним из самых эффективных на планете металлургическим комбинатом, и сегодня является третьим в мире по величине.

Тайваньский опыт с госпредприятиями был ещё более примечательным.¹⁸³ Официальной экономической идеологией Тайваня являются так называемые «Три народных принципа», сформулированные основателем Националистической партии «Гоминьдан» («Kuomintang») доктором Сунь Ятсеном (Sun Yat-Sen), на которых и строилось Тайваньское экономическое чудо.¹⁸⁴ Эти принципы диктуют, чтобы ключевые отрасли принадлежали государству. Соответственно у Тайваня был очень большой госсектор. Все 1960-е и 1970-е годы он давал свыше 16% национального совокупного продукта. До 1996 года

¹⁸⁰ Согласно широкого известного доклада Всемирного банка по госпредприятиям, в 40 изученных им странах, в период с 1978 по 1991 гг. средняя доля госсектора в ВВП составляла 10,7%. У Кореи этот показатель составлял 9,9%. См. World Bank (1995), *Bureaucrats in Business* (Oxford University Press, New York), Table A.1. К сожалению, в докладе ни слова не говорилось о Сингапуре. Тем не менее, Сингапурский Государственный Департамент статистики полагает, что в 1998 году вклад GLC в ВВП составлял 12,9% и не-GLC предприятия общественного сектора (такие как Попечительские Советы) давали ещё 8,9%, в сумме 21,8%. Для целей своего учёта Департамент статистики определяет GLC, как компании, в которых государство имеет фактическое владение 20%-ми и более. Источники см. в: Chang (2006), Box 1.

¹⁸¹ По данным Всемирного банка (1995), Таблица A.1, доля госсектора в ВВП в 1978–1991 гг. составляла 4,7% в Аргентине и 1,9% на Филиппинах.

¹⁸² Дальнейшие подробности про POSCO, см Chang, (2006), Box 2.

¹⁸³ Chang (2006), Box 3.

¹⁸⁴ Три руководящих принципа: *minzu* (национальные интересы), *minquan* (власть народа или демократия) и *minsheng* (благополучие народа).

госпредприятия почти не приватизировали. И даже после 1996 года, когда «приватизировали» 18 (из очень многих) госпредприятий, тайваньское правительство всё равно сохранило за собой их контрольные пакеты (в среднем 35,5%), а также назначало 60% членов их Советов директоров. Тайваньская стратегия состояла в том, чтобы способствовать росту частного сектора путём создания хорошего экономического климата (включавшего в себя, прежде всего, поставку госпредприятиями дешёвых высокотехнологичных деталей и компонентов) и особенно не заморачиваться с приватизацией.

В последние три десятилетия своего экономического господства Китай пользовался похожей стратегией. При Мао [Цзедуне] все китайские промышленные предприятия принадлежали государству. Сегодня китайский госсектор даёт всего лишь около 40% совокупной промышленной продукции.¹⁸⁵ За прошедшие 30 лет экономических реформ, часть мелких промышленных предприятий были приватизированы под девизом: «сохранить крупное, отпустить мелкое» (*zhuada fangxiao*). Но падение доли госпредприятий [в ВВП] произошло, в основном, из-за роста частного сектора. У китайцев есть также уникальный вид предприятий, основанный на гибридной форме собственности, под названием TVE (городские и деревенские предприятия - township and village enterprises). Формально они принадлежат местным властям, но действуют, обычно, как принадлежащие местным влиятельным политическим фигурам.

Не только в Восточной Азии можно найти хорошие общественные предприятия. Всё послевоенное время, по крайней мере до 1980-х годов, экономические успех многих европейских стран (Австрии, Финляндии, Франции, Норвегии и Италии) опирался на очень большой госсектор. В Финляндии, и особенно во Франции, госсектор находился в авангарде технологической модернизации. В Финляндии государственные предприятия осуществляли технологическую модернизацию в лесной, горно-металлургической и химической промышленности, транспортном и бумагоделательном машиностроении.¹⁸⁶ Даже после недавней приватизации, финское правительство отдало контрольный пакет очень немногих из этих предприятий. Что касается Франции, то читатель может удивиться, узнав что такие имена как «Renault» (автомобили), «Alcatel» (оборудование связи), «St. Gobain» (стекло и прочие стройматериалы), «Usinor» (металлургия; вошла в состав «Arcelor», которая сегодня является частью «Arcelor-Mittal», крупнейшего в мире металлургического конгломерата), «Thomson» (электроника), «Thales» (военная электроника), «Elf Aquitaine» (нефть и газ), «Rhône-Poulenc» (фармацевтика; вместе с немецкой «Hoechst» вошла в состав «Aventis», которая сама сегодня является частью «Sanofi-Aventis»), все были госпредприятиями.¹⁸⁷ Эти фирмы осуществляли техническую модернизацию и промышленное развитие страны, будучи госпредприятиями, пока их не приватизировали в период с 1986 по 2000 гг.¹⁸⁸

¹⁸⁵ www.economywatch.com/world_economy/china/structure-ofeconomy.html.

¹⁸⁶ J. Willner (2003), 'Privatisation and State Ownership in Finland', CESifo Working Paper, no. 1012, August 2003, Ifo Institute for Economic Research, Munich.

¹⁸⁷ M. Berne & G. Pogorel (2003), 'Privatisation Experiences in France', paper presented at the CESifo Conference on Privatisation Experiences in the EU, Cadenabbia, Italy, November 2003.

¹⁸⁸ История приватизации «Renault» типична для всей французской приватизации. «Renault» была учреждена в 1898 г. как частная компания. В 1945 г. её национализировали за то, что она была «инструментом врага» - её владелец Louis Renault был коллаборационистом. В 1994 г. французское государство начало продавать её акции, но оставило за собою долю в 53%. В 1996 г. оно отказалось от мажоритарной доли, сократив свой пакет до 46%. При этом, 11% акций было продано, по выражению веб-сайта компании, «устойчивому ядру крупных держателей», многие из которых – это финансовые организации, частично контролируемые французским государством. С той поры французское правительство постепенно сократило свой пакет до 15,3% (по состоянию на 2005г.), но по-прежнему остаётся крупнейшим акционером. Кроме того, значительная доля этого сокращения пакета, принадлежащего французскому государству, объясняется приобретением в 2002 году 15% акций «Renault» компанией «Nissan», которая в 1999 г. вступила в альянс с «Renault». Поскольку «Renault» с 1999 г. владеет контрольным пакетом (сначала 35%, сейчас 44%) в «Nissan», французское государство реально контролирует 30% акций «Renault», что делает его определяющей силой в «Renault». См. Chang (2006), Box 2.

Прекрасно работающие госпредприятия есть и в Латинской Америке. Бразильская государственная нефтяная компания «Petrobras» - это фирма мирового класса, применяющая самые передовые технологии. «EMBRAER» (Empresa Brasileira de Aeronáutica), бразильский производитель ближнемагистральных реактивных самолётов (regional jets), также стал фирмой мирового класса, будучи государственным. Сегодня «EMBRAER» - крупнейший в мире производитель ближнемагистральных самолётов, и третий в мире среди авиапроизводителей в целом, после «Airbus» и «Boeing». Его приватизировали в 1994 г., но бразильскому правительству, по-прежнему, принадлежит «золотая акция» (1% капитала), которая даёт право накладывать вето на определённые сделки, связанные с продажей военных самолётов и передачей технологий иностранным государствам.¹⁸⁹

Если успешных общественных предприятий так много, почему мы так редко слышим о них? Отчасти, это объясняется самой природой передачи новостей, будь то научных или обыкновенной журналистики. Пресса склонна рассказывать о чём-нибудь плохом – войнах, стихийных бедствиях, эпидемиях, голоде, преступлениях, банкротствах и т.д. И хотя, для журналистской профессии уделять много внимания всему этому нужно и естественно, журналисты имеют привычку представлять публике как можно более безрадостную картину мира. В случае с госпредприятиями, журналисты и учёные изучают их лишь тогда, когда те идут под откос – неэффективность, коррупция или бесхозяйственность. Отлично работающие госпредприятия обычно привлекают сравнительно немного внимания, подобно тому, как спокойный и продуктивный день из жизни образцового гражданина навряд ли попадёт в новости на первой полосе.

Есть и другая, возможно более важная, причина недостатка положительной информации о госпредприятиях. Подъём неолиберализма в последние десятилетия сделал госсобственность настолько непопулярной в общественном сознании, что успешные госпредприятия сами предпочитают не выпячивать свою связь с государством. «Singapore Airlines» не рекламируют того факта, что они принадлежат государству. «Renault», «POSCO» и «EMBRAER» – ныне все приватизированные – *[тоже]* стараются не выпячивать, чуть ли не скрыть тот факт, что они стали фирмами мирового класса, будучи госпредприятиями. Частичное участие государства *[в капитале предприятия также]* практически замалчивается. К примеру, немногие знают, что земельное правительство Нижней Саксонии (*Niedersachsen*), имея 18,6%-й пакет акций, является крупнейшим акционером «Volkswagen».

Сила неолиберальной идеологии, всё же, не является основной или даже одной из главных причин непопулярности госсобственности. По всему миру есть множество госпредприятий, которые работают плохо. Я привёл примеры отлично работающих госпредприятий не для того, чтобы отвлечь внимание читателя от плохо работающих. Они приведены, чтобы показать, что вовсе не обязательно, что общественное предприятие непременно должно работать плохо, и что улучшение его работы совсем не обязательно требует приватизации.

В защиту госсобственности

Я продемонстрировал, что всё то, что приводят в качестве причин плохой работы госпредприятий, также применимо к крупным фирмам частного сектора, имеющим множество мелких акционеров, хотя и не всегда в той же степени. Но даже это ещё не вся история. Экономическая теория учит нас, что есть обстоятельства, при которых общественные предприятия лучше частных фирм.

Одно из таких обстоятельств – это когда частные инвесторы отказываются финансировать проект, несмотря на его жизнеспособность в долгосрочной перспективе, потому что считают его слишком рискованным. Именно потому, что деньги могут быстро

¹⁸⁹ Chang (2006), Box 2.

перемещаться, рынки капитала по определению перекошены в сторону краткосрочных выгод и не любят рискованных, крупномасштабных проектов с долгим периодом реализации. Если рынок капитала слишком осторожен, чтобы финансировать вполне жизнеспособный проект (среди экономистов это называют «дефект рынка капитала»), государство может сделать это само, создав госпредприятие.

Дефекты рынка капитала более ярко выражены на более ранних этапах развития, когда рынки капитала недостаточно развиты и их консервативность выше. Так что исторически, страны намного чаще прибегали к такой возможности на более ранних этапах своего развития, о чём я рассказывал в Главе 2. В XVIII веке при Фридрихе Великом (1740–1786 гг.), Пруссия создала множество «образцовых фабрик» в таких отраслях как текстильная (прежде всего льнопрядильная), металлургическая, оружейная, фарфоровая, шелкопрядильная и сахарная.¹⁹⁰ Подражая Пруссии, её примеру, в конце XIX века Япония династии Мейдзи учредила «образцовые» госпредприятия во многих отраслях. В их число входили судостроение, металлургия, горнорудная, текстильная (хлопок, шерсть и шёлк) и оружейная промышленность.¹⁹¹ Вскоре после их создания, японское правительство передало их в частный сектор, но некоторые из них остались щедро субсидируемыми, даже после приватизации, особенно судостроительные фирмы. Корейский металлургический комбинат POSCO – это более современный и более яркий пример госпредприятия, созданного в ответ на дефект рынка капитала. Общий вывод ясен: общественные предприятия частенько создавали для того, чтобы запустить капитализм, а не для того чтобы вытеснить его, как повсеместно считается.

Госпредприятия также могут быть идеальным [решением] там, где имеется «естественная монополия». Этот термин относится к ситуациям, когда технологические условия диктуют, что иметь только одного поставщика является наиболее эффективным способом обслуживать рынок. Электричество, водоснабжение, газ, железные дороги, наземные телефонные линии – всё это примеры естественных монополий. В этих отраслях основой производственных затрат является создание распределительной сети, и следовательно, удельные затраты [на единицу продукции] уменьшаются при росте числа потребителей, пользующихся услугами этой сети. И наоборот, если иметь много поставщиков, каждый со своей собственной сетью, скажем водопровода, то это повышает удельные затраты обслуживания каждого домохозяйства. Исторически, такие отрасли в развитых странах зачастую начинались как множество мелких конкурирующих производителей, но в дальнейшем они были консолидированы в крупные региональные или общенациональные монополии (а затем нередко национализировались).

Когда имеется естественная монополия, производитель может запрашивать любую цену, какую ему будет угодно, так как потребителям больше не к кому обратиться. Но это не просто вопрос «эксплуатации» производителем потребителей. Такая ситуация также порождает такие социальные издержки, которые не может поглотить даже монополист-поставщик, и которые на специальном жаргоне называются «распределённые безвозвратные потери».¹⁹² В этом случае, может оказаться более экономически эффективным, чтобы государство приняло на себя рассматриваемую деятельность и занималось ею само, производя социально оптимальные объёмы [товаров или услуг].

¹⁹⁰ W. Henderson (1963), *Studies in the Economic Policy of Frederick the Great* (Frank Cass, London), pp. 136–152.

¹⁹¹ Подробнее см. T. Smith (1955), *Political Change and Industrial Development in Japan: Government Enterprise, 1868–1880* (Stanford University Press, Stanford) and G. C. Allen (1981), *A Short Economic History of Modern Japan*, 4th edition (Macmillan, London and Basingstoke).

¹⁹² Полная аргументация по этому вопросу несколько узкоспециальна, но суть такова. На конкурентном рынке, производители не могут диктовать цену, так как соперники всегда могут её понизить, вплоть до момента, когда дальнейшее снижение будет уже себе в убыток. Но фирма-монополист может диктовать цену, манипулируя объёмами производства, поэтому она станет производить только в пределах тех объёмов, которые дают ей максимальную прибыль. При нормальных обстоятельствах эти пределы ниже социально оптимальных, при которых максимальная цена, которую готов платить потребитель совпадает с минимальной ценой, необходимой производителю, чтобы не нести убытки. Когда объём производства меньше социально оптимального, остаётся неудовлетворённым какое-то количество потребителей, которые вполне готовы платить цену, выше минимально потребной для производителя, но не хотят платить цену, при которой фирма-монополист может максимизировать свои прибыли. Недовлетворённые потребности таких обделённых потребителей и являются, по существу, социальными издержками монополии.

Третьей причиной к тому, чтобы государство создало госпредприятие является равноправие граждан. К примеру, полагаясь на частные фирмы, люди проживающие в отдалённых регионах, могут оказаться лишенными доступа к жизненно важным услугам, таким как почта, водопровод или общественный транспорт – стоимость доставки письма адресату в горных районах Швейцарии намного выше чем адресату в Женеве. Если бы фирма, доставляющая письмо была заинтересована исключительно в прибыли, то это подняло бы цену доставки письма в горные районы, заставляя местных жителей сократить пользование почтой или даже вовсе могло бы привести к прекращению обслуживания. Если рассматриваемая услуга является жизненно важной, которая полагается всем гражданам, правительство может принять решение осуществлять такую деятельность посредством госпредприятия, даже если это означает терпеть в процессе убытки.

[Конечно же], ко всем вышеперечисленным причинам для того, чтобы иметь госпредприятие можно применять, и [на практике] применялись разнообразные схемы, при которых частные предприятия работали бы в условиях режима государственного административного регулирования в сочетании с системой субсидий и/или налоговых льгот. К примеру, государство может профинансировать (через госбанк, например) или субсидировать (из своих налоговых поступлений), чтобы частная компания начала рискованное долгосрочное предприятие, которое может стать благотворным для экономического развития страны, но которое рынок капитала не желает финансировать. Или правительство может поручить фирме из частного сектора работать в сфере естественной монополии, но регулировать цены, которые она выставляет [потребителям] и объёмы её производства. Оно может нанять фирмы из частного сектора оказывать [населению] жизненно важные услуги (к примеру, почта, железная дорога, водоснабжение) на том условии, что будет обеспечен всеобщий и равный доступ. И может показаться, что госпредприятия в дальнейшем будут не нужны.

Но такими схемами регулирования и/или субсидирования зачастую труднее управлять, чем самими госпредприятиями, в особенностях правительствам развивающихся стран. Для субсидирования прежде всего нужны бюджетные средства. Сбор налогов может показаться несложной задачей, но она далеко не проста. Для неё нужны возможности по сбору и обработке информации, по расчётам положенных налоговых платежей, по выявлению и наказанию уклоняющихся. Как показывает история, даже современным богатым странам потребовалось длительное время, чтобы развить такие возможности.¹⁹³ У развивающихся стран есть только ограниченные возможности по сбору налогов, и следовательно, по применению субсидирования, призванного компенсировать недостатки рынка. Как я указывал в Главе 3, эта недостаточность в последнее время была ещё более усугублена падением бюджетных поступлений от таможенных пошлин, по причине либерализации торговли, в особенности в беднейших странах, которые особенно зависят от поступления таможенных пошлин в свои бюджеты. Хорошее руководство [схемами регулирования и/или субсидирования] оказалось непростой задачей даже для богатейших стран мира, в которых существуют изошёренные регулирующие органы, имеющие в своём распоряжении обширные ресурсы. Безобразный итог приватизации британских железных дорог в 1993 году, который привёл к фактической повторной национализации в 2002 году или провал дерегулирования электрических сетей в Калифорнии, который привёл к печально известной аварии и сбою электроснабжения в 2001 году, являются, всего лишь, наиболее известными примерами.

У развивающихся стран еще меньше возможностей писать хорошие регулирующие нормативные документы и противостоять юридическим манёврам и лоббированию подлежащих регулированию фирм, которые зачастую являются дочерними предприятиями или совместными предприятиями с гигантскими, могущественными предприятиями из богатых стран. Очень поучительным в этом отношении является пример «Maynilad Water

¹⁹³ См. H-J. Chang (2002), *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London), p. 101.

Services», франко-филиппинского консорциума, который взял на себя водоснабжение примерно половины Манилы в 1997 году, и одно время превозносился Всемирным банком как история успеха приватизации. Несмотря на то, что умелым лоббированием «Mañnilad» добилась череды налоговых каникул, которые не были официально дозволены их основополагающим контрактом, как только регулирующий орган отказался продлевать режим налоговых каникул на 2002 год, «Mañnilad» разорвала контракт.¹⁹⁴

Государственные предприятия часто являются более практичным решением, чем система регулирования и субсидирования операторов частного сектора, особенно это верно для развивающихся стран, которым недостаёт налоговых и административно-регулирующих возможностей. Они [*госпредприятия*] не только могут, но и во многих случаях [*как показывает опыт уже*] смогли прибыльно работать, а при определённых обстоятельствах они могут превосходить фирмы частного сектора.

Подводные камни приватизации

Как я уже подчёркивал, все приписываемые госпредприятиям важнейшие причины их неэффективности – «проблема доверителя – агента», «проблема «пассажира» [*мелких собственников, не стремящихся принимать участие в контрольно-управленческой деятельности, а желающие только получать плоды своего владения*] и «проблема растяжимых бюджетных рамок» - являются подлинными, но присущими не только госпредприятиям. Крупные фирмы частного сектора, имеющие многочисленных мелких акционеров, также страдают от «проблемы доверителя – агента» и от «проблема «пассажира». Так что, в этих двух сферах форма собственности имеет значение, но водораздел проходит не между государственной и частной собственностью, а между сконцентрированной и децентрализованной собственностью. Что же до «проблемы растяжимых бюджетных рамок», то здесь, наверное, различия между государственной и частной собственностью более ярко выражены, но даже и здесь не являются абсолютными. Ибо, как мы уже видели, политически важные предприятия частного сектора тоже могут получать финансовую поддержку государства, в то время как госпредприятия могут время от времени подвергаться жёстким бюджетным ограничениям, смене руководства, и в качестве высшей меры – ликвидации.

А если государственная форма собственности сама по себе не является полностью или даже, хотя бы по большей части, источником всех проблем госпредприятий, то изменение их формы собственности, то есть их приватизация, навряд ли решит их проблемы. Но, что важнее, приватизация сама полна подводных камней.

Первая проблема состоит в том, чтобы продать те предприятия, которые нужно. Было бы неразумно продать общественные предприятия, являющиеся естественными монополиями или предоставляющие жизненно важные услуги, особенно если регулирующие возможности государства слабы. Но даже когда дело доходит до продажи предприятий, для которых общественная собственность не является обязательной, всегда есть непростой выбор. Правительство обычно хочет продать наименее успешные предприятия – как раз такие, которые меньше всего интересуют потенциальных покупателей. Следовательно, для того, чтобы пробудить интерес частного сектора к неуспешному госпредприятию, правительству зачастую приходится крупно вкладываться в него и/или реструктурировать его. Но если его работу можно улучшить при сохранении государственного статуса, зачем его вообще приватизировать?¹⁹⁵ Значит, если только нет *политических* непреодолимых

¹⁹⁴ T. Kessler & N. Alexander (2003), 'Assessing the Risks in the Private Provision of Essential Services', Discussion Paper for G-24 Technical Group, Geneva, Switzerland, September 15–6, 2003, available at the website, http://www.unctad.org/en/docs/gdsmdpb2420047_en.pdf

¹⁹⁵ Действительно, есть свидетельства того, что прирост продуктивности приватизируемых предприятий обычно случается *до* приватизации, за счёт реструктуризации в ожидании приватизации, что позволяет сделать

препятствий чтобы реструктурировать общественное предприятие не прибегая к приватизации, то множество проблем общественных предприятий можно решить без приватизации.

Дальше, приватизируемое предприятие нужно продать *за правильную цену*. Продажа за правильную цену является обязанностью правительства, как попечителя по управлению активами граждан. Если оно продаст их слишком дешево, то оно отдаёт народное достояние покупателю. Это [*в свою очередь*] поднимает серьёзные вопросы о распределении [*народного достояния*]. Кроме того, если переданное достояние вывозится из страны, то имеет место потеря национального богатства. Такое, скорее, может произойти, когда покупатель базируется за границей, но и свои граждане также могут припрятать деньги вне страны, если есть открытый рынок капитала, как это хорошо видно на примере русских «олигархов» по результатам посткоммунистической приватизации.

Для того, чтобы получить правильную цену, программа приватизации должна осуществляться *в правильном объёме и в правильные сроки*. К примеру, если государство попытается продать слишком много предприятий за относительно короткий период времени, это неблагоприятно скажется на их ценах. Такая «авральная распродажа» ослабляет позиции государства при торге, тем самым снижая вырученные средства: именно так случилось во многих азиатских странах после финансового кризиса 1997 года. Что еще важнее, учитывая колебания финансового рынка, необходимо производить приватизацию только тогда, когда на фондовом рынке благоприятные условия. В этом смысле устанавливать жёсткие сроки приватизации, на чём часто настаивает МВФ и некоторые правительства взяли себе за обыкновение, является неудачным решением. Такие установленные жёсткие сроки будут вынуждать правительство приватизировать безотносительно от состояния рынка.

Ещё более важным является продажа предприятий *правильным покупателям*. Если приватизация должна помочь экономическому будущему страны, то общественные предприятия нужно продавать тем, кто может улучшить их долгосрочные производственные возможности. Как бы это ни казалось самоочевидным, часто этого не делают. Если правительство не потребует, чтобы покупатель предоставил выдерживающий проверку послужной список в [*соответствующей*] отрасли, то может оказаться, что предприятие продано покупателю – мастеру в финансовых операциях [*спекуляциях*], а не в управлении данным конкретным предприятием.

Немаловажным является то, что госпредприятия часто распродают через коррупционные схемы тем лицам, которые не способны ими грамотно управлять - в России после падения коммунизма огромные массивы государственных активов коррупционным образом передавались новой «олигархии». Во многих развивающихся странах сам процесс приватизации был просто испещрён коррупцией, когда *большая* часть потенциальной выручки осела в карманах нескольких инсайдеров, а не в государственной казне. Коррупционные схемы передачи [*госсобственности*] иногда могут быть нелегальными, посредством простого подкупа. Но также они могут осуществляться [*вполне*] законно, к примеру, когда инсайдеры правительства выступают в роли консультантов [*толкачей*] и получают в процессе [*коррупционной передачи госсобственности*] высокие комиссионные.

Какая ирония, если вспомнить, что один из самых частых аргументов против госпредприятий, что они [*как утверждается*] изобилуют коррупцией. Но грустная реальность заключается в том, что если правительство неспособно контролировать или извести коррупцию в своих госпредприятиях, то при их приватизации, такая способность у него внезапно не появится. И действительно, у коррумпированных госслужащих есть мощный стимул любой ценой продавливать приватизацию, потому что для них это означает капитализацию [*суммированное единовременное получение*] всех будущих потоков взяток (к примеру, взятки, которые руководство госпредприятия может получать от поставщиков), которыми не придётся делиться со своими преемниками. Здесь нужно бы добавить, что

приватизация совсем не обязательно снижает уровень взяточничества, ибо фирмы частного сектора тоже могут быть коррумпированы (см. Главу 8).

Приватизация естественных монополий или поставщиков жизненно важных услуг тоже может закончиться плохо, если после неё они не будут введены в рамки **правильного режима регулирования**. Если приватизируется госпредприятие, которое является естественной монополией, то приватизация без наличия соответствующих возможностей по регулированию со стороны государства может заменить неэффективную, но ограниченную политическими средствами общественную монополию на неэффективную и ничем не ограниченную частную монополию. К примеру, продажа в Боливии, в 1999 году, системы водоснабжения города Кочабамба (Cochabamba) американской компании «Bechtel» привело к немедленному утроению платы за воду, что вызвало массовые беспорядки, которые привели к повторной национализации компании.¹⁹⁶ Когда в 1990 году аргентинское правительство частично приватизировало дороги тем, что отдало частным подрядчикам право собирать плату за проезд в обмен на поддержание [*исправного состояния*] дорог, «подрядчики, заправлявшие дорогой, ведущей к популярному морскому курортному местечку, возвели земляные насыпи, блокирующие альтернативные маршруты, чтобы заставить автомобилистов проезжать через их пункты оплаты, вызвав этим всеобщий протест. А когда автотуристы пожаловались на поборы на другой автострате, подрядчики запарковали около своих пунктов оплаты целый парк фальшивых полицейских машин, пытаясь создать впечатление полицейской поддержки [*«крыши»*]].¹⁹⁷ Даже Всемирный банк, изучая [*опыт*] приватизации в 1989 году мексиканской государственной телефонной компании «Telmex», отмечал, что «приватизация «Telmex» с его нормативным режимом налогообложения-тарифов, привела к «налогообложению» клиентов – довольно разнородной, неорганизованной группы, и затем распределения доходов среди чётко очерченной группы: [иностраннх] акционеров, сотрудников и правительства».¹⁹⁸

Проблема недостаточности регулирования стоит особо остро на уровне местных властей. Во имя политической децентрализации и «сближения народа и сервисных организаций», Всемирный банк и правительства-доноры недавно продавали разделение госпредприятий на мелкие составляющие, по географическому принципу, тем самым оставляя регулирующие функции за местными властями. На бумаге всё это выглядит хорошо, но в реальности зачастую приводит к регуляторному вакууму.¹⁹⁹

Чёрная кошка, белая кошка

Картина управления госпредприятиями сложна. Есть хорошие госпредприятия и есть плохие госпредприятия. Для решения одной и той же проблемы, в одних условиях госпредприятие может быть верным решением, а в других – нет. Многие проблемы, сопровождающие госпредприятия также поражают и крупные фирмы частного сектора с большим числом акционеров. Приватизация иногда прекрасно срабатывает, но может быть и

¹⁹⁶ D.Green (2003), *Silent Revolution – The Rise and Crisis of Market Economics in Latin America* (Monthly Review Press, New York, and Latin American Bureau, London), p. 109.

¹⁹⁷ *Miami Herald*, 3 March 1991. As cited in Green (2003), p. 107.

¹⁹⁸ P. Tandon (1992), *World Bank Conference on the Welfare Consequences of Selling Public Enterprises: Case Studies from Chile, Malaysia, Mexico and the U.K.*, Vol. 1:Mexico, Background, TELMEX, World Bank Country Economics Department, June 7 1992, p. 6.

¹⁹⁹ Kessler & Alexander (2003).

просто катастрофой, особенно в развивающихся странах, которым недостаёт необходимых регулирующих возможностей. Даже когда приватизация является верным выходом, на практике её бывает трудно провести правильно.

Конечно, говоря, что картина сложна, мы не хотим сказать, что допустимо всё. Есть некоторые обобщения, которые мы можем извлечь из экономической теории и примеров реальной жизни.

Предприятиям в отраслях, которые являются естественными монополиями, которым требуются крупные вложения, связанные с повышенным риском, а также которые предоставляют жизненно важные услуги, следует оставаться госпредприятиями, если только у государства нет очень больших возможностей осуществлять регулирование и/или собирать налоги. При прочих равных условиях, потребность в госпредприятиях выше в развивающихся странах, потому что их рынки капитала неразвиты, а возможности [административного] регулирования и [эффективного] сбора налогов невелики. Приватизация политически важных предприятий на основе широкой дисперсной распродажи акций навряд ли решит фундаментальные проблемы эффективности работы госпредприятий, потому что свежеприватизированные фирмы будут иметь более или менее те же самые проблемы, что и прежде. Осуществляя приватизацию, нужно тщательно следить за тем, чтобы верно выбрать предприятие для продажи, продать его за правильную цену правильному покупателю, и затем подвергнуть это предприятие верному режиму регулирования – если этого не сделать, то приватизация не принесёт ничего хорошего, даже в тех отраслях, где обычно госсобственность не в чести.

Зачастую производственные показатели госпредприятия можно улучшить и без приватизации. Самое важное [для этого] – это критически оценить цели и задачи предприятия и установить чёткие приоритеты среди них. Очень часто общественным предприятиям полагается решать слишком много задач – к примеру, социальные задачи (обеспечение равных прав женщин и меньшинств), создание рабочих мест и индустриализация. Нет ничего плохого в том, что госпредприятия решают одновременно множество задач, но необходимо чётко установить в чём эти задачи заключаются и каков их приоритет относительно друг друга.

Систему мониторинга [учёта и контроля] также можно улучшить. Во многих странах госпредприятия контролируются многими различными ведомствами, что приводит либо к отсутствию ощутимого контроля со стороны какого-либо конкретного ведомства, либо к чрезмерному надзору, который нарушает функции повседневного руководства – к примеру, в одном только 1981 году государственную «Korean Electricity Company» государственные [ревизоры] проверяли восемь раз, в общей сложности в течение 108 дней. В таких случаях, может оказаться полезным, чтобы надзорные функции были сосредоточены в [руках] одного ведомства (как это было в Корее в 1984 году).

Усиление конкуренции также может быть важным фактором в улучшении работы госпредприятий. Больше конкуренции – это *не всегда* лучше, но конкуренция зачастую – лучший способ улучшить работу предприятия.²⁰⁰ Общественные предприятия, которые не являются естественными монополиями, легко можно заставить конкурировать с частными фирмами как на местном, так и на экспортном рынках. Этот путь проходили многие госпредприятия. К примеру, во Франции, «Renault» (до 1996 г. 100%-е госпредприятие, и [поныне] всё ещё на 30% принадлежащее государству) имеет дело с прямой конкуренцией со стороны частной фирмы «Peugeot-Citroën», а также со стороны иностранных производителей. Даже когда такие госпредприятия, как «EMBRAER» или «POSCO» были фактически монополистами на внутреннем рынке, от них требовалось экспортировать [свою продукцию], и следовательно, конкурировать на международном рынке. Более того, там где

²⁰⁰ Множество научных работ продемонстрировали, что для успешности работы госпредприятия, конкуренция, обычно, [намного] более важна, чем форма собственности. Обзор таких работ см. в H.-J. Chang & A. Singh (1993), 'Public Enterprise in Developing Countries and Economic Efficiency', *UNCTAD Review*, 1993, no. 4.

это возможно, конкуренцию можно увеличить, создав ещё одно госпредприятие.²⁰¹ К примеру, в 1991 году, Южная Корея создала новое госпредприятие «Dacom», специализировавшееся на международной телефонной связи; её конкуренция с уже существующим государственной монополией «Korea Telecom» внесла большой вклад в повышение эффективности и качества обслуживания в 1990-е годы. Конечно, госпредприятия часто бывают в таких отраслях, где имеется естественная монополия, и где увеличение внутриотраслевой конкуренции либо невозможно, либо будет социально непродуктивно. Но даже и в таких секторах, некоторую конкуренцию можно подстегнуть, придав определённое ускорение «смежным» отраслям (авиаперевозки против железной дороги).²⁰²

В заключение [*необходимо отметить, что*] не существует единого, непреложного и быстрого рецепта того, как сделать госпредприятие успешным. Следовательно, в отношении управления госпредприятием нужен прагматичный подход в духе известного высказывания бывшего китайского руководителя Дэн Сяопина (Deng Xiao-ping): «не важно чёрная кошка или белая, важно, чтобы она ловила мышей».

ГЛАВА 6

«Windows 98» в 1997 году

Дурно ли «заимствовать» идеи?

Летом 1997 года, я приехал на конференцию в Гонконг. Безграничная энергия и коммерческое кипение этого города были захватывающими даже для корейца, который [*и сам*] был не чужд таким вещам. Проходя по оживлённой улице, я заметил десятки уличных дельцов, продающих компьютерные программы и музыкальные CD. Особенно привлекло моё внимание витрина с операционной системой «Windows 98» для PC.

Я знал, что гонконгцы, как и мои земляки корейцы хороши в пиратском копировании, но как копия могла появиться раньше оригинала? Что, кто-то изобрёл машину времени? Маловероятно, даже для Гонконга. Должно быть, кто-то раздобыл прототипную версию «Windows 98», которая проходила окончательную доводку в лабораториях «Microsoft» и выбросил на рынок бутлегерскую версию.

Компьютерные программы известны тем, что их ужасно легко копировать. Новый продукт, вобравший в себя сотни человеко-часов напряжённой работы по их разработке, с лёгкостью можно скопировать на диск за несколько секунд. Так что, хотя м-р Билл Гейтс (Bill Gates) может быть исключительно щедрым человеком в своей благотворительной деятельности, он становится ужасно жёстким и несговорчивым, когда дело заходит о том, что кто-то копирует его программы. Индустрия развлечений и фармацевтическая

²⁰¹ Некоторые экономисты считают, что в отрасли естественной монополии, конкуренцию можно «простимулировать», искусственно разделив её на меньшие (скажем, региональные) части и вознаграждать/не вознаграждать их в соответствии с их показателями. К сожалению, с этим методом, известным как «конкуренция сравнительными показателями», трудно справиться даже хорошо оснащённым национальным регуляторам развитых стран, поскольку в нём необходимо применять сложные расчёты для измерения производственных показателей. Весьма маловероятно, что национальные регуляторы в развивающихся странах смогут с ними справиться. Кроме того, в случае сетевых отраслей (например, железные дороги), потенциальную пользу от «простимулированной» конкуренции среди региональных частей следует соизмерять с увеличившимися издержками по причине ухудшения скоординированности из-за фрагментации [*целой*] сети. Приватизация британских железных дорог в 1993 году привела к появлению десятков региональных операторов, которые очень мало конкурировали друг с другом (по причине территориального франчайзинга) и при этом предлагали очень неудачные стыковки [*пересадки*] с поездами, управляемыми другими операторами.

²⁰² К примеру в 1980-е годы государственные британские железные дороги столкнулись с довольно сильной (частичной) конкуренцией со стороны частных автобусных компаний в некоторых сегментах рынка.

промышленность имеют те же проблемы. Вот почему они исключительно агрессивно продвигают мощные меры защиты прав интеллектуальной собственности (IPR), такие как патенты, авторские права и торговые марки.

К сожалению, эта «могучая кучка» диктовала все международно-правовые подходы к правам интеллектуальной собственности последние два десятилетия. Они провели кампанию, чтобы ввести в ВТО соглашение по так называемым TRIPS (Связанным с торговлей правам интеллектуальной собственности). Это соглашение расширяет спектр, удлиняет срок действия и усиливает степень защиты IPR до беспрецедентного уровня, значительно затрудняя развивающимся странам приобретение новых знаний, которые им необходимы для экономического развития.

«Топливо интереса в горение гения»

Многие африканские страны страдают от эпидемии ВИЧ/СПИД.²⁰³ К сожалению ВИЧ/СПИД препараты очень дороги и стоят примерно 10-12 тысяч долл. в год на одного пациента. Эта [сумма] в три-четыре раза превышает средний годовой доход даже в самых богатых африканских странах, таких как ЮАР и Ботсвана, эпидемия ВИЧ/СПИД в которых оказалась самой серьёзной в мире. Эта [сумма] в 30-40 раз больше среднего годового дохода в таких беднейших странах, как Танзания и Уганда, в которых также высок уровень этого заболевания.²⁰⁴ С учётом всего этого, [совершенно] понятно, что некоторые африканские страны импортируют «препараты-копии» [дженерики] из таких стран, как Индия и Таиланд, которые стоят всего 300-500 долл. или 3-5% от [стоимости] «настоящих» [препаратов].

Правительства африканских стран не делают ничего революционного. Все патентные законы, даже самый перекошенный в пользу патентообладателя американский закон, содержит положения, которые ограничивают права патентообладателя, когда они вступают в противоречие с общественными интересами. В таких случаях, правительства могут отменять патенты, приказывать обязательную выдачу лицензии (заставляя патентообладателя выдавать лицензии третьей стороне, за разумное вознаграждение) или разрешить параллельный импорт (ввоз «продуктов-копий» из стран, где данный продукт не запатентован). И действительно, по следам [возникшей] паники от угрозы террористического применения [спор] сибирской язвы в 2001 году, правительство США воспользовалось положениями об общественном интересе для достижения максимального эффекта: угрожая издать приказ об обязательном лицензировании, оно выжало из «Bayer», немецкой фармацевтической компании, колоссальную скидку в 80% за «Cipro», патентованный препарат от сибирской язвы.²⁰⁵

²⁰³ Считается, что в 2005 г., 6,1% всего взрослого населения (15–49 лет) в Африке южнее Сахары [вся Африка минус арабские страны] являются носителями вируса ВИЧ, тогда как в мире в целом - 1%. В Ботсване, Лесото и ЮАР эпидемия приняла апокалиптические масштабы, очень серьёзным положение остаётся в Уганде, Танзании и Камеруне. По оценкам ООН самую тяжёлую эпидемию испытывает Ботсвана, в которой в 2005 г. 24,1% взрослого населения являлись носителями ВИЧ. Следом идут Лесото (23,2%) и ЮАР (18,8%). Тяжёлое положение в Уганде (6,7%), Танзании (6,5%) и Камеруне (5,4%). Все данные взяты в UNAIDS (Программа ООН по ВИЧ/СПИД) (2006), *2006 Report on the Global AIDS Epidemic*, downloadable at http://data.unaids.org/pub/GlobalReport/2006/2006_GR_CH02_en.pdf.

²⁰⁴ В 2004 г. среднедушевой ВВП в Ботсване составлял 4340 долл., в ЮАР 3630 долл, в Камеруне 800 долл, в Лесото 740 долл., в Танзании 330 долл. и в Уганде 270 долл. Данные Всемирного банка (2006), *World Development Report 2006*, Таблицы 1 и 5.

²⁰⁵ Когда правительство США объявило о своих намерениях создать запасы препарата от сибирской «Cipro», «Bayer» вынуждалась дать значительную скидку правительству США (она предложила цену в 1,89 долл. за таблетку вместо аптечной цены 4,50 долл. за таблетку). Но американское правительство даже это сочло недостаточным, принимая во внимание тот факт, что «препарат-копия», произведённый в Индии стоит менее 0,20 долл. Угрожая издать приказ об обязательной выдаче лицензии, американское правительство получило скидку еще в 50%. Подробности см. в A. Jaffe & J. Lerner (2004), *Innovation and Its Discontents – How Our Broken Patent System Is Endangering Innovation and Progress, and What to do about It* (Princeton University Press, Princeton), p. 17.

Несмотря на законность действий африканских стран в отношении ВИЧ/СПИД препаратов, 41 фармацевтическая компания объединились вместе и решили преподать [им, а заодно и всему миру] урок на примере ЮАР, и в 2001 г. привлекли её к суду. Они утверждали, что положения законодательства ЮАР, позволяющие параллельный импорт и обязательную выдачу лицензии, противоречит Соглашению по TRIPS [*Связанными с торговлей правами интеллектуальной собственности*]. Последовавшие за этим кампании [протеста] общественности и всеобщее возмущение представили фармацевтические компании в невыгодном свете, и, в конечном итоге, они отозвали иск. Некоторые из них даже предложили существенные скидки на свои ВИЧ/СПИД препараты африканским странам, чтобы загладить дурную славу, вызванную этим эпизодом.

Во время дебатов, по ВИЧ/СПИД препаратам, фармацевтические компании утверждали, что без патентов не будет новых препаратов – если кто угодно может «украсть» их изобретения, то у них не будет причин вкладывать средства в изобретение новых препаратов. Приведя слова Авраама Линкольна, единственного президента США, который получил патент²⁰⁶: «патент поддерживает огонь гения топливом [*материального*] интереса», Харви Бэйл (Harvey Bale), генеральный директор Международной федерации Ассоциаций производителей фармацевтической продукции заявил, что «без [прав интеллектуальной собственности] частной сектор не станет вкладывать сотни миллионов долларов, которые нужны, чтобы разработать новые вакцины против СПИД и других инфекционных и неинфекционных заболеваний».²⁰⁷ Следовательно, продолжали фармацевтические компании, те, кто критикуют патентную систему (и другие права интеллектуальной собственности), ставят под угрозу будущий поток идей (а не только препаратов), подрывая саму производительность капиталистической системы.

Аргумент кажется вполне разумным, но это всё только полуправда. Неправда, что нам всегда приходится «подкупать» умных людей, чтобы они придумывали новые штуки. Материальные стимулы, хотя и важны, всё же не единственное, что движет людьми вкладывающимися в производство новых идей. В самый разгар дебатов по ВИЧ/СПИДТ, 13 членов Королевского общества [*«The Royal Society of London for Improving Natural Knowledge», выступает в роли Академии наук Великобритании*], самого главного научного объединения в Великобритании, выразили эту мысль очень сильно в своём открытом письме в редакцию газеты «*Financial Times*»: «Патенты – это только одно из средств способствовать открытиям и изобретениям. Научная любознательность, в сочетании со стремлением принести пользу человечеству, в течение всей [*человеческой*] истории всегда имела намного большее значение».²⁰⁸ Многочисленные исследователи по всему миру, постоянно выдвигают новые идеи, даже, если напрямую от них ничего не получают. Государственные научно-исследовательские институты или университеты зачастую недвусмысленно отказываются получать патенты на сделанные ими изобретения. Всё это демонстрирует, что множество исследований мотивируются [*вовсе*] не прибылью от патентной монополии.

Это явление - вовсе не какая-то крайность. Много исследований проводятся некоммерческими организациями, даже в США. К примеру, в США в 2000 году только 43% средств, потраченных на исследования [*новых*] препаратов, поступило от самой

²⁰⁶ Линкольн получил патент США №6469 от 22 мая 1849 г. на «Устройство для уменьшения осадки судов при прохождении отмелей» [*плавучий сухой док*]. Изобретение состояло из ряда баллонов, прикреплённых к корпусу судна ниже ватерлинии. На подходе к отмели баллоны надуваются, и подвсплывшее судно преодолевает отмель своим ходом. Изобретение так и не было реализовано, вероятно по причине того, что дополнительный вес увеличил бы шансы посадить судно на песчаные косы.

²⁰⁷ H. Bale, 'Access to Essential Drugs in Poor Countries – Key Issues', downloadable from <http://www.ifpma.org/News/SpeechDetail.aspx?nID=4>

²⁰⁸ 'Strong global patent rules increase the cost of medicines', *The Financial Times*, February 14 2001.

фармацевтической индустрии. 29% средств поступило от правительства США и остальные 28% - от частных спонсоров и университетов.²⁰⁹ Так что, если даже завтра в США отменят фармацевтические патенты, и в ответ на это все фармацевтические компании закроют свои лаборатории (чему, разумеется, не бывать), у них в стране всё равно останется больше половины нынешних исследований [в сфере новых] препаратов. Ещё менее вероятно, что небольшое уменьшение прав патентообладателей (к примеру, если их заставить выставлять меньшие цены бедным людям или бедным странам, или заставить принять более короткий срок патентной защиты в развивающихся странах) приведёт к исчезновению новых идей, вопреки мантре патентного лобби.

Также не следует забывать, что патенты исключительно важны только для некоторых отраслей, таких как фармацевтическая, и прочие химические отрасли, а также для индустрии программного обеспечения и развлечений, в которых копирование происходит очень просто.²¹⁰ В других отраслях, скопировать новую технологию не так-то просто, и инновация автоматически даёт изобретателю временную технологическую монополию, даже при отсутствии патентного закона. Монополия проистекает из естественных преимуществ, которые получает новатор, в их числе: отрыв от последователей (по причине того, что подражателям потребуется время на усвоение нового знания); преимущество в репутации (в том, что новатор – первый, а следовательно, самый известный производитель) и просто фора во времени в «гонке на кривой обучения» (т.е. естественное увеличение производительности, за счёт [большого] опыта).²¹¹ Возникающая в результате временная монопольная прибыль является достаточным вознаграждением за инновационную деятельность в большинстве отраслей. И действительно, этот аргумент против патентов был очень популярен в XIX веке.²¹² Также именно поэтому патенты не фигурировали вовсе в знаменитой теории инноваций американского экономиста австрийского происхождения Йозефа Шумпетера (Joseph Schumpeter) – Шумпетер считал, что монопольная рента (или то, что он именовал прибыль предпринимателей [экономических новаторов]), которой будет пользоваться технологический новатор, посредством вышеупомянутых механизмов, является достаточно большим стимулом, для того чтобы вкладываться в создание новых знаний.²¹³ Большинству

²⁰⁹ См. Сайт ассоциации фармацевтической промышленности США: <http://www.phrma.org/publications/profile00/chap2.phtml#growth>.

²¹⁰ К примеру, в одном крупном исследовании, проводившемся в середине 1980-х гг., руководителей подразделений НИОКР американских фирм спрашивали, какая доля их разработок не увидела бы свет, если бы не было патентной защиты? Из 12-ти обследованных отраслевых групп, только в трёх ответ был «большая» (а именно: 60% в фармацевтической промышленности, 38% на прочих химических производствах и 25% в нефтехимической промышленности). Также имелись шесть отраслей, в которых ответ, по существу, был «никакая» (0% в производстве офисного оборудования, транспортных средств, резинотехнических изделий и тканей, 1% в металлургической и инструментальной отраслях). В оставшихся трёх ответ был «небольшая» (17% в станкостроении, 12% на производстве металлоизделий и 11% в электротехнической промышленности). См.: E. Mansfield (1986), 'Patents and Innovation: An Empirical Study', *Management Science*, vol. 32, February. Результаты этого исследования подтверждаются многими другими исследованиями, проведёнными в Британии и Германии, цитируется по: F. Scherer & D. Ross (1990), *Industrial Market Structure and Economic Performance* (Houghton Mifflin Company, Boston), стр. 629, сноска 46.

²¹¹ Исследование, построенное на опросе 650 высокопоставленных менеджеров НИОКР американских публичных компаний [акции которых свободно торгуются на бирже], выявило, что патенты считаются намного *менее* важными для сохранения преимущества новатора, чем эти «естественные преимущества». См.: R. Levin, A., Klevorick, R., Nelson, S. & Winter (1987), 'Appropriating the Returns from Industrial Research and Development', *Brookings Papers on Economic Activity*, 1987, no. 3.

²¹² F. Machlup & E. Penrose (1950) 'The Patent Controversy in the Nineteenth Century', *Journal of Economic History*, vol. 10, no. 1, p. 18.

²¹³ См.: J. Schumpeter (1987), *Capitalism, Socialism and Democracy*, 6th edition (Unwin Paperbacks, London). По данным авторитетного британского историка экономических учений Марка Блауга (Mark Blaug), Йозеф Шумпетер упоминает патенты всего только несколько раз на тысячах страниц его трудов.

отраслей, вообще-то, **не нужны** патенты и прочие права интеллектуальной собственности для того, чтобы производить новые знания – хотя они будут более чем счастливы воспользоваться ими, если их им предложить. Патентное лобби говорит глупости, когда пытается доказать, что без патентов не будет технического прогресса.

Но даже и в тех отраслях, где копирование осуществляется просто, и следовательно патенты (и другие права интеллектуальной собственности) необходимы, нам нужно найти баланс между интересами патентообладателя (а также владельцем авторских прав и торговых марок) и обществом. Очевидная проблема состоит в том, что патенты, по определению, создают монополии, которые налагают [*определённые*] издержки на всё остальное общество. К примеру, патентообладатель может воспользоваться своей технологической монополией, чтобы эксплуатировать потребителей: некоторые считают, что именно этим занимается «Microsoft». Но проблема состоит не только [*и не столько*] в перераспределении дохода между патентообладателем и потребителями. Монополия ещё порождает социальные нетто-потери (net social loss), позволяя производителю максимизировать свои прибыли, производя менее социально желательного объёма, что и порождает социальные нетто-потери (это объяснялось в Главе 5). Также, указывают критики, поскольку это система, в которой «победитель забирает всё», патентная система зачастую приводит к дублированию исследований среди конкурентов, что может быть расточительным с социальной точки зрения.

В аргументации в поддержку патентов имеется одно непроговариваемое вслух допущение, что такие издержки более чем возмещаются той пользой, которая появляется от увеличившегося [*потока*] инноваций (в частности, увеличившейся производительностью), но [*никто не в состоянии*] гарантировать этого. И действительно, в Европе середины XIX века, мощное антипатентное движение, возглавляемое британским свободнорыночным журналом «*The Economist*», возражало против патентной системы, на тех основаниях, что её издержки будут выше её пользы.²¹⁴

Конечно же, либеральные экономисты середины XIX века, выступавшие против патентов, ошибались. Они не могли признать, что некоторые формы монополии, включая патентную монополию, могут создавать больше пользы, чем издержек. К примеру, меры по защите зарождающихся отраслей порождают неэффективность, тем что искусственно создают монопольное положение отечественным фирмам, на что с большим удовольствием вам укажут экономисты-свободнорыночники. Но такой протекционизм может быть оправдан, если в долгосрочной перспективе он поднимет производительность и многократно возместит потери от созданной монополии, о чём я неоднократно говорил в предыдущих главах. Аналогично, мы поддерживаем защиту патентов и прочих прав интеллектуальной собственности, несмотря на то, что потенциально они могут создать неэффективность и потери, потому что мы убеждены, что в долгосрочной перспективе они более чем компенсируют все издержки тем, что создадут новые идеи и повысят продуктивность. Но принять потенциальную пользу патентной системы, это не то же самое, что утверждать, что у неё не будет никаких издержек. Если мы спроектируем её неверно, и дадим патентообладателю слишком много патентной защиты, система может дать больше издержек, чем пользы, как бывает, например, в случае с чрезмерной защитой зарождающихся отраслей.

Неэффективность, порождаемая монополией и потери такой системы конкуренции, когда «победитель получает всё» - не единственные и не самые важные проблемы патентной системы и подобных ей форм защиты прав интеллектуальной собственности. Наиболее её пагубное воздействие заключается в возможности блокировать приток знаний в технологически отсталые страны, которым нужны более совершенные технологии, чтобы развивать свою экономику. Экономическое развитие тесным образом связано с

²¹⁴ Подробнее о антипатентном движении см.: Machlup & Penrose (1950).

перениманием передовых иностранных технологий. Всё, что его затрудняет, будь то патентная система или запрет на экспорт передовых технологий, вредит экономическому развитию. Это вот так просто. В прошлом богатые страны Недобрых Самаритян сами это прекрасно понимали, и делали всё, что было в их силах, чтобы не допустить этого.

Джон Лоу и первая технологическая «гонка вооружений»

Подобно тому, как вода [всегда] стекает с высокого места в низкое, так и знание всегда текло из тех мест, где его больше, туда где его меньше. У тех стран, которые лучше усваивали поступающий поток знаний, лучше получалось поспевать за более экономически развитыми странами. С другой стороны забора, те развитые страны, которые хорошо умели контролировать отток критических технологий, дольше сохраняли своё технологическое превосходство. Технологическая «гонка вооружений» между отсталыми странами, пытающимися получить зарубежные знания и передовыми странами, пытающимися предотвратить их отток, всегда находилась в самом центре игры в экономическое развитие.

Технологическая «гонка вооружений» начала приобретать новое измерение в XVIII веке, когда появились новые промышленные технологии, которые открывали намного большие возможности для роста производительности труда, чем традиционные технологии. Лидером этой новой технологической гонки была Британия. Она быстро становилась главной промышленной державой Европы и всего мира, не в последнюю очередь благодаря тюдоровской и георгианской промышленной политике, которые мы обсуждали в Главе 2. Естественно, что она не хотела расставаться со своими передовыми технологиями. Она даже установила правовые барьеры против оттока технологий. Другим индустриализирующимся странам Европы и США приходилось нарушать эти законы, для того чтобы обрести передовые британские технологии.

Эта новая технологическая «гонка вооружений» начала выходить из берегов при участии Джона Лоу (John Law, 1671–1729 гг.), легендарного шотландского финансиста-экономиста, который около года даже занимал пост министра финансов Франции. Автор его популярной биографии Джанет Глисон (Janet Gleeson) назвала его «воротилой» (moneymaker).²¹⁵ И он, [действительно], был воротилой во многих смыслах. Он был исключительно удачливым финансистом, делая огромные барыши на валютных спекуляциях, учреждая и производя слияния банков и торговых компаний, получая королевские монополии для них и продавая их акции с огромной прибылью. Его удачные финансовые схемы и подвели его. Они привели его к финансовому пузырю «Миссисипской компании» («Mississippi Company»), который в три раза превышал современный ему финансовый пузырь «Компании Южных морей», упомянутый в Главе 2, и который подорвал финансовую систему Франции.²¹⁶ Также Лоу был известным азартным игроком, обладая

²¹⁵ J. Gleeson (2000), *The Moneymaker* (Bantam, London). Более академическая биография и систематическое обсуждение экономических взглядов Лоу: A. Murphy (1997), *John Law – Economic Theorist and Policy-maker* (Clarendon Press, Oxford).

²¹⁶ Лоу родился в Шотландии, в семье банкиров. В 1694 г., ему пришлось бежать в континентальную Европу, после того как он застрелил на дуэли человека. В 1716 г., после многолетних усилий, Лоу получил от французского правительства лицензию на создание банка «Banque Générale» с правом выпускать банкноты. Его главным покровителем был в то время Герцог Орлеанский, племянник Людовика XIV и регент малолетнего Людовика XV, пра-правнука Людовика XIV. В 1718 г., «Banque Générale» стал «Banque Royale», и гарантом его банкнот стал король. Между тем, в 1717 г. Лоу приобрёл «Compagnie du Mississippi» («Mississippi Company») и сделал из неё акционерное общество. Компания поглотила прочие конкурирующие торговые компании, и в 1719 г. стала «Compagnie Perpetuelle des Indes», хотя по-прежнему в обиходе её называли «Compagnie du Mississippi». Компания обладала королевской монополией на всю заморскую торговлю. Летом 1719 г., после того как Лоу начал крупный строительный проект в Луизиане (французская Северная Америка) и стал распространять безбожно преувеличенные слухи об его перспективах, создавалась лихорадочная спекуляция акциями компании. В период с начала 1719 по начало 1720 гг. цена акции выросла более чем в 30 раз. Многие состояния [настолько] быстро создавались, а затем так же быстро терялись, что был создан новый термин *millionaire*, чтобы называть им новых мега-богачей. В январе 1720 г., Лоу даже произвели в министры финансов (Суперинтендант финансов). Но вскоре пузырь лопнул, оставив французскую финансовую систему в руинах. В декабре 1720 г. герцог Орлеанский освободил Лоу от всех его постов. Лоу покинул Францию, и в конечном итоге умер в бедности в Венеции, в 1729 году.

невероятной способностью просчитывать шансы. Как экономист он пропагандировал применение бумажных денег, подкреплённых [обязательствами] центрального банка.²¹⁷ Сама мысль, что можно превратить бесполезную бумагу в деньги, при помощи правительственного указа в то время была [очень] радикальной концепцией. Тогда все люди считали, что только вещи, обладающие своей собственной ценностью, такие как золото и серебро, могут выступать в роли денег.

Сегодня Джона Лоу помнят в основном как финансового махинатора, который создал пузырь «Миссисипской компании», но его понимание экономики простиралось далеко за пределы финансовых комбинаций. Он понимал всё значение технологий для построения сильной экономики. И в то время, когда он расширял свои банковские операции и создавал Миссисипскую компанию, он также нанимал в Британии сотни опытных рабочих, в попытке модернизировать технологии Франции.²¹⁸

В те времена, заполучить опытных рабочих означало получить доступ к передовым технологиям. Даже сегодня, никто не может сказать, что рабочие – это бездушные автоматы, одинаково повторяющие одну и ту же операцию, которых так весело, но метко изобразил Чарли Чаплин в классической картине *«Новые времена»*. То, что рабочие знают и умеют имеет огромное значение и определяет производительность фирмы. В прежние времена важность их роли была ещё более ярко выражена, поскольку они сами воплощали в себе многие технологии. Машины были всё ещё довольно примитивны, так что производительность очень сильно зависела от того, насколько опытные и умелые рабочие работали на них. Научные принципы, на которых основаны промышленные операции, тогда ещё плохо понимали, поэтому технические инструкции нельзя было написать просто, в общепонятных универсальных терминах. Повторюсь, чтобы [технологический] процесс шёл гладко, должны были быть опытные и умелые рабочие,.

Встревоженная попытками Лоу переманивать опытных и умелых работников, а также аналогичными действиями России, Британия решила ввести запрет на миграцию квалифицированных рабочих. Закон, введённый в действие в 1719 году, ставил набор рабочих для работы за рубежом (так называемое «подстрекательство») вне закона. Рабочие-эмигранты, которые не вернулись на Родину в течение шести месяцев с момента получения предписания, теряли право собственности на землю и движимое имущество в Британии, и лишались гражданства. В законе прямо назывались отрасли по производству сукна, стали, чугуна, бронзы и прочих металлов, часов, но на практике он применялся ко всем отраслям.²¹⁹

²¹⁷ По данным известного историка экономики Чарльза Киндлбергера (Charles Kindleberger), Лоу утверждал, что «если снабжение деньгами увеличить за счёт банкнот, выпущенных для производительных займов, то занятость и выпуск продукции возрастут пропорционально, и стоимость денег останется стабильной». См. C. Kindleberger (1984), *A Financial History of Western Europe* (George Allen & Unwin, London). For further details, see Murphy (1997).

²¹⁸ По свидетельству современников, около 900 британских рабочих – часовщиков, ткачей, металлургов и прочих, были завербованы братом Лоу, Вильямом и переселились в Версаль. (Gleeson, 2000, p. 121). Историк Джон Харрис (John Harris) приводит меньшую цифру: «Около 70 часовщиков были завербованы и обосновались в Версале и Париже, эмигрировали по меньшей мере 14 стеклодувов и свыше 30 рабочих-металлистов. В число последних входили мастера по изготовлению напильников, замков, дверных петель, шлифовальщики и важная группа рабочих-литейщиков, которые обосновались в Шайо [ныне 16-й округ Парижа]. Большинство других рабочих по металлу и стеклу оказались в Нормандии, в Арфлёр и Онфлёр. Значительная колония суконных рабочих создавалась в Шарлевале и, в недавно купленном поместье Лоу, в Танкарвий. Все вышеперечисленные, конечно же не составляют всех, участвующих рабочих ... Общее число рабочих, эмигрировавших по программе Лоу вероятно превышало 150 ...». J.Harris (1991), 'Movement of Technology between Britain and Europe in the Eighteenth Century' in D. Jeremy (ed.), *International Technology Transfer – Europe, Japan, and the USA, 1700–1914* (Edward Elgar, Aldershot).

²¹⁹ Дальнейшие подробности о британском запрете на эмиграцию квалифицированных рабочих см. D. Jeremy (1977), 'Damming the Flood: British Government Efforts to Check the Outflow of Technicians and Machinery, 1780–1843', *Business History Review*, vol. LI, no. 1, and J.Harris (1998), *Industrial Espionage and Technology Transfer – Britain and France in the Eighteenth Century* (Ashgate, Aldershot), ch. 18.

С течением времени машины становились всё сложнее, и [*постепенно*] стали воплощать в себе *большую [долю]* технологий. Это привело к тому, что получение важнейшего оборудования начало становиться таким же важным, а затем и более важным, чем вербовка квалифицированных рабочих. В 1750 году Британия приняла новый закон, запрещающий экспорт «инструментов и принадлежностей» в шерстоткацкой и шелкопрядильной отраслях. В дальнейшем сфера действия этого закона расширилась, и стала охватывать льнопрядильную и хлопчатобумажную промышленность. В 1785 году был принят «Закон об инструментах» («Tools Act»), который запрещал экспорт многих других видов оборудования.²²⁰

Другие страны, намеренные нагнать Британию, понимали, что им необходимо заполучить эти передовые технологии, неважно законными или незаконными будут их методы с британской точки зрения. Законные методы включали в себя ученичество [*стажировки*] и [*организованные*] посещения производств.²²¹ Незаконные методы заключались в том, что правительства континентальной Европы и США переманивали квалифицированных рабочих в нарушение британских законов. Эти же правительства рутинным образом прибегали к услугам промышленных шпионов. В 1750-е гг. французское правительство назначило Джона Холкера (John Holker), бывшего Манчестерского текстильщика-аппретурщика и офицера-якобита Генеральным Инспектором Иностранных Мануфактур. Под видом консультаций французским производителям в отношении текстильных технологий, главная задача Холкера состояла в руководстве сетью промышленных шпионов и переманивании квалифицированных рабочих из Британии.²²² Также осуществлялась широкомасштабная контрабанда оборудования. Контрабанду было трудно выявить, поскольку машины были всё ещё довольно простыми и имели немного составных частей, их можно было относительно быстро разобрать и вывезти по частям.

Весь XVIII век технологическая «гонка вооружений» яростно продолжалась, используя [*различные*] схемы вербовки, [*изоцрѐнную*] контрабанду машин и оборудования, а также методы промышленного шпионажа. Но к концу века правила игры изменились самым фундаментальным образом, когда стала возрастать роль «невоплощённых» знаний, то есть знаний, которые можно отделить от рабочих и оборудования, которые до этого момента являлись [*главными*] его носителями. Развитие науки привело к тому, что большие объёмы знаний (хотя и не все) можно было записать (научным) языком, который был понятен любому, получившему соответствующую подготовку. Инженер, понимавший принципы физики и механики мог воспроизвести [*любую*] машину, просто посмотрев на инженерные чертежи. Аналогичным образом, грамотный химик может легко воспроизвести [*практически любые*] медикаменты, если раздобыть формулу.

«Невоплощённые» знания защитить намного труднее, чем заключённые в самих рабочих или оборудовании. Как только идея записана общеупотребительным научным и инженерным языком, её становится намного легче скопировать. Когда вы должны вербовать квалифицированного иностранного рабочего, возникают всевозможные личные и культурные проблемы. Когда вы импортируете оборудование, может случиться, что вы не получите от него полной отдачи, потому что вы плохо понимаете принципы его работы. По мере роста значимости «невоплощённых» знаний, становилось всё более важным защищать сами идеи, нежели людей и оборудование, воплощавших его. Вследствие этого

²²⁰ Подробности см.: Jeremy (1977) and Harris (1998)

²²¹ В те времена технологии были относительно просты, так что опытный человек мог многое узнать и подметить в технологическом процессе в ходе обыкновенной экскурсии по предприятию.

²²² Дальнейшие подробности см. в: Harris (1998), D. Landes (1969), *The Unbound Prometheus – Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present* (Cambridge University Press, Cambridge) and K. Bruland (ed.) (1991), *Technology Transfer and Scandinavian Industrialisation*, (Berg, New York).

обстоятельства британский запрет на эмиграцию квалифицированных рабочих был отменён в 1825 году, а от запрета на экспорт оборудования отказались в 1842 году. Вместо них патентный закон стал важнейшим инструментом, управляющим потоком идей.

Предположительно, впервые патентной системой воспользовались в Венеции в 1474, когда она признала десятилетнюю привилегию за изобретателями «новых искусств и машин». В XVI в. ею стали несколько бессистемно пользоваться некоторые германские государства, а с XVII в. – и Британия.²²³ Затем, отражая растущее значение «невоплощённых» знаний, с конца XVIII века она очень быстро распространилась во Франции (1791 г.), США (1793 г.) и Австрии (1794 г.). Большая часть нынешних богатых стран ввели свои патентные законы в течение полувека после Франции.²²⁴ Законы, закреплявшие другие права интеллектуальной собственности, такие как авторское право (впервые появился в Британии в 1709 г.) и торговые марки (впервые появился в Британии в 1862 г.), были введены большинством нынешних богатых стран во второй половине XIX века. Со временем появились международные соглашения по правам интеллектуальной собственности, такие как Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 года [СССР присоединился в 1965 г.]²²⁵ и Бернская Конвенция по охране литературных и художественных произведений 1886 года [США присоединились в 1989 г., РФ – с оговорками в 1995 г.]. Но даже эти международные соглашения не остановили применение «незаконных» средств в технологической «гонке вооружений».

В дело вступают юристы

1905 год известен, как *annus mirabilis* [«год чудес»] современной физики. В этом году Альберт Эйнштейн опубликовал три работы, которые навсегда изменили вектор движения физики.²²⁶ Примечательно, что в это время Эйнштейн не был профессором физики, а работал простым патентным клерком (помощником технического эксперта) в швейцарском Патентном бюро, и эта должность была его первым рабочим местом.²²⁷

Если бы Эйнштейн был химиком, а не физиком, то его первая работа *не* была бы в швейцарском Патентном бюро. Ибо, до 1907 года Швейцария не выдавала патентов на химические изобретения.²²⁸ И вообще, Швейцария не имела никакого патентного

²²³ Британское патентное право возникло в 1623 г. с принятием «Закона о монополиях» («Statute of Monopolies»), хотя некоторые утверждают, что он не заслуживал наименования «патентного закона» до его изменения в 1852 году, к примеру см.: C. McLeod (1988), *Inventing the Industrial Revolution: the English Patent System, 1660–1800* (Cambridge University Press, Cambridge).

²²⁴ Россия (1812 г.), Пруссия (1815 г.), Бельгия и Нидерланды (1817 г.), Испания (1820 г.), Бавария (1825 г.), Сардиния (1826 г.), Ватикан (1833 г.), Швеция (1834 г.), Вюртемберг (1836 г.), Португалия (1837 г.) и Саксония (1843 г.). См.: E. Penrose (1951), *The Economics of the International Patent System* (The Johns Hopkins Press, Baltimore), p. 13.

²²⁵ Первоначальными участниками были 11 стран: Бельгия, Бразилия, Франция, Гватемала, Италия, Нидерланды, Португалия, Сальвадор, Сербия, Испания и Швейцария. Включение торговых марок в соглашение позволило беспатентным Швейцарии и Нидерландам подписать конвенцию. До того как конвенция вступила в силу в июле 1884 г., её подписали Британия, Эквадор и Тунис, доведя число первоначальных участников до 14. Впоследствии Эквадор, Сальвадор и Гватемала денонсировали Конвенцию и оставались вне её до 1990-х гг. Данные WIPO (World Intellectual Property Organization)-
<http://www.wipo.int/about-ip/en/iprm/pdf/ch5.pdf#paris>.

²²⁶ Работы были посвящены броуновскому движению, фотоэлектрическому эффекту и самое главное частной теории относительности.

²²⁷ Только в 1911 г., через 6 лет после получения докторской степени, он стал профессором физики Университета Цюриха.

²²⁸ Подробности о швейцарской патентной системе см.: Schiff (1971), *Industrialisation without National Patents – the Netherlands, 1869–1912 and Switzerland, 1850–1907* (Princeton University Press, Princeton).

законодательства до 1888 года. Швейцарский патентный закон 1888 года давал патентную защиту только «изобретениям, которые могут быть представлены механическими моделями». Это положение закона автоматически (и намеренно) исключало изобретения в области химии – в ту пору швейцарцы «заимствовали» множество химических и фармацевтических технологий у Германии, в то время мирового лидера в этих отраслях. Поэтому, выдавать патенты в области химии было не в их интересах.

Только в 1907 году, под угрозой торговых санкций со стороны Германии, швейцарцы решили распространить патентную защиту на изобретения в области химии. И всё равно, даже обновлённый патентный закон не защищал химические технологии до такой степени, которая предусмотрена современной системой TRIPS [*Соглашение по Связанным с торговлей правами интеллектуальной собственности*]. Как и многие другие страны в то время, швейцарцы отказывались выдавать патенты на химические вещества (но не на химические процессы). В обоснование такой позиции утверждалось, что такие вещества, в отличие от механических изобретений, уже существовали в природе, и следовательно, «изобретатель» всего лишь нашёл способ выделить их, нежели изобрёл само вещество. Химические вещества оставались непатентоспособными в Швейцарии до 1978 года.

И Швейцария не была единственной страной в то время, не имевшей патентного закона. Нидерланды, к примеру, в 1869 году отменили свой патентный закон, образца 1817 года, и ничем его не заменяли вплоть до 1912 года. Когда голландцы [*решили*] отменить свой закон, они находились под сильным влиянием антипатентного движения, которое я упоминал выше, они были [*абсолютно*] убеждены, что патент, как искусственно созданная монополия, вступал в противоречие с их принципом свободы торговли.²²⁹ Пользуясь отсутствием патентного закона, в 1891 году только что созданная голландская компания «Philips», принялась выпускать лампочки, [*чья конструкция*] основана на патенте «позаимствованном» у американского изобретателя Томаса Эдисона (Thomas Edison).²³⁰

[*Примеры*] Швейцарии и Нидерландов могут быть, конечно, крайностями. Но весь XIX век правовой режим защиты прав интеллектуальной собственности в нынешних богатых странах очень плохо защищал IPR **иностранцев**. Отчасти это было следствием попустительского отношения, свойственного ранним этапам развития патентного права, в проверке оригинальности изобретения. К примеру, в США, до того как в 1836 году там кардинально пересмотрели своё патентное законодательство, выдавали патенты безо всяких доказательств оригинальности [*заявки на изобретение*]; что поощряло вымогателей патентовать устройства, уже находящиеся в употреблении («липовые патенты»), и затем требовать деньги у их пользователей, угрожая иском за нарушение их прав.²³¹ Но отсутствие защиты IPR иностранцев зачастую было преднамеренным. В большинстве стран, включая Британию, Нидерланды, Австрию, Францию и США, было прямо дозволено

²²⁹ Больше того, голландский патентный закон 1817 г. был довольно ущербным даже по стандартам того времени. Он не требовал раскрытия подробностей патента, он позволял патентовать иностранные изобретения, он отменял национальные патенты, на которые были получены иностранные патенты и не предусматривал наказания за использование защищённого патентом продукта без разрешения, при условии, что использование осуществлялось только в личных целях. См.: Schiff (1971), стр. 19–20.

²³⁰ Хотя Эдисон и внёс решающий вклад в разработку ламп накаливания, он не был их единоличным изобретателем, как принято считать. Однако все соответствующие патенты принадлежали ему.

²³¹ По мнению Т. Cochran & W. Miller (1942), *The Age of Enterprise: A Social History of Industrial America* (New York, The Macmillan Company), тот факт, что с 1820 по 1830 гг., в США выдавалось 535 патентов в год, против 145 патентов в Великобритании, объяснялся, в основном, различием в «разборчивости» (стр. 14). Сравните это с аргументом К. Sokoloff & Z. Khan (2000), что благодаря «хорошей» патентной системе к 1810 г. США намного превосходили Британию в патентах **на душу населения**, который был сформулирован в их статье «Intellectual Property Institutions in the United States: Early Development and Comparative Perspective», написанной для Летнего исследовательского семинара Всемирного банка 17–19 июля, 2000 г., Washington, DC, (стр. 5). Истина, вероятно, находится где-то посередине.

патентовать *иностранные изобретения*. Когда Питер Дюран (Peter Durand) в 1810 году получал в Британии патент на технологию консервирования продуктов в консервных банках, пользуясь изобретением француза Николаса Аппера (Nicolas Appert), то заявитель откровенно указал, что это было «изобретение, поведенное мне неким иностранцем», в то время стандартная формулировка, применяемая в случаях, когда получаешь патент на изобретение иностранца.²³²

«Заимствование» идей происходило не только в отношении изобретений, которые можно было патентовать. В XIX веке на широкую ногу была поставлена подделка товаров [известных] торговых марок, тем же манером, которым в последствии воспользовались Япония, Корея, Тайвань, и сегодня Китай. В 1862 году Британия пересмотрела свой «Закон о торговых марках» («Merchandise Mark Act»), с конкретной целью – не дать иностранцам, в особенности немцам, выпускать подделки английских товаров. Пересмотренный закон требовал от производителя указывать место или страну изготовления, как часть обязательного «торгового описания».²³³

Правда закон недооценил немецкую изобретательность, немецкие фирмы придумали несколько блестящих вариантов тактики уклонения.²³⁴ К примеру, они размещали клеймо, указывающее страну происхождения на упаковку, а не на сам товар. Как только упаковку удаляли, покупатель не мог определить страну происхождения продукта. Говорят, что такая техника была особенно распространена с импортными часами и стальными напильниками. Или немецкие производители присылали некоторые товары, вроде пианино или велосипедов в разобранном виде, и организовывали их сборку в Англии. Или они помещали клеймо, указывающее страну происхождения туда, где оно становилось практически невидимым. Британский журналист XIX века Эрнест Уильямс (Ernest Williams), который написал книгу о немецких подделках «*Сделано в Германии*» («*Made in Germany*»), зафиксировал, как «одна немецкая фирма, которая экспортирует в Англию большое количество швейных машинок, промаркированных на видном месте «Singer» и «Северо-Британские Швейные Машины», поместила штамп «Made in Germany», выполненный мелким шрифтом, под педаль ножного привода машинки. Полдюжины швей смогли бы, объединив свои усилия, перевернуть машинку кверху ногами и прочитать клеймо; в противном случае оно так и останется непрочитанным».²³⁵

Авторские права также повсеместно нарушались. Несмотря на своё нынешнее нетерпимое отношение к [нарушениям] авторских прав, в прошлом США отказывались защищать авторские права иностранцев своим законом об авторских правах 1790 года. США подписали международное соглашение по авторским правам (Бернская конвенция 1886 года) только в 1891 году. В то время США являлись нетто-импортёром материалов, охраняемых авторским правом, и считали, что в их интересах защищать только американских авторов. Ещё целый век (до 1988 года) США не признавали авторских прав на материалы, напечатанные за пределами США.

Картина, которую демонстрирует история, ясна. Подделки придумали не в нынешней

²³² Такое же заявление Дюран сделал в отношении своего патента 1811 г. на масляную лампу. См.: Shephard (2000), *Pickled, Potted & Canned – How the Preservation of Food Changed Civilization* (Headline, London), p. 228.

²³³ Согласно этого закона «подлежало уголовному наказанию продажа товара, произведённого за рубежом, который имеет на нём любые слова или знаки, заставляющие покупателя поверить, что он был произведён в Англии, если на нём отсутствуют другие слова, раскрывающие истинное место происхождения». Цитируется по: E. Williams (1896), '*Made in Germany*' (William Henemann, London), p. 137. The edition consulted is the 1973 edition with an introduction by Austen Albu (The Harvester Press, Brighton).

²³⁴ Подробности см.: For further details, see Williams (1896), p. 138.

²³⁵ Williams (1896), p. 138.

Азии. Когда сегодняшние богатые страны сами были отсталыми в плане знаний, все они с лёгкостью необыкновенной попирали чужие патенты, авторские права и торговые марки. Швейцарцы «заимствовали» немецкие химические разработки, в то время как сами немцы «заимствовали» [популярные] английские торговые марки, а американцы «заимствовали» британские авторские материалы – и всё это без выплаты, того, что сегодня бы сочли справедливой компенсацией.

Несмотря на свою историю, сейчас Недобрые Самаритяне заставляют развивающиеся страны поднять уровень защиты IPR на исторически беспрецедентный уровень при помощи соглашения по TRIPS и уймы двусторонних соглашений о свободной торговле. Они утверждают, что повышенная защита IPR будет стимулировать выработку новых знаний и пойдёт на пользу всем, включая развивающиеся страны. Но правда ли это?

Продлевая жизнь Микки Маусу

В 1998 году, американский «Закон о продлении срока действия авторских прав» («Copyright Term Extension Act») продлил срок защиты авторских прав с «продолжительность жизни автора плюс 50 лет или 75 лет для произведений с правами, принадлежащими юридическому лицу» (как установлено законодательством 1976 года) до «продолжительность жизни автора плюс 70 лет или 95 лет для произведений с правами, принадлежащими юридическому лицу». С исторической точки зрения это было просто невероятным продлением периода защиты авторских прав, ведь начиналось всё с 14 лет (с продлением ещё на 14), как было установлено «Законом об авторских правах» («Copyright Act») 1790 года.

Закон 1998 года ещё насмешливо называют «Законом по защите Микки Мауса», поскольку именно Уолт Дисней лоббировал его принятие, в преддверии 75-ой годовщины Микки Мауса, созданного в 1928 году («*Steamboat Willie*»). А вот, что в этом особенно примечательного, так это то, что закон применялся *ретроспективно* [*т.е. распространялся на отношения, возникшие до его принятия, задним числом*]. Как должно быть ясно каждому, продление срока защиты уже существующей работы, никак не может создать новые знания.²³⁶

И дело не ограничивается только авторскими правами. Американская фармацевтическая индустрия уже успешно пролоббировала продление срока действия **уже существующих** патентов на срок ещё до восьми лет, используя в качестве предлога необходимость скомпенсировать задержки в процессе одобрения препарата со стороны FDA (Food and Drugs Administration) или необходимостью защиты данных. С учётом того, что американские патенты, как и авторские права, раньше имели защиту только на 14 лет, получается, что фармацевтическая промышленность, по существу, удвоила срок действия патентов для своих разработок.

Сроки прав интеллектуальной собственности продлевались не только в США. В третьей четверти XIX века (1850–1875 гг.), средний срок действия патентов в 60-ти [подвергшихся изучению] странах составлял около 13 лет. В период с 1900 по 1975 гг., этот срок вырос до 16-17 лет. Но в последнее время США играет лидирующую роль в ускорении и консолидировании этой повышательной тенденции. Они превратили свой двадцатилетний срок защиты патентов в «глобальный стандарт» тем, что вложили его в Соглашение по TRIPS Всемирной торговой организации; теперь средняя цифра по 60 странам на 2004 год составляет 19 лет.²³⁷ Всё, что выходит за рамки, [очерченные] TRIPS, вроде продления

²³⁶ Выдающийся экономист Джон Кэй (John Kay) блестяще преподнёс этот вопрос в фельетоне, в котором изображена Вирджиния Вульф (Virginia Woolf) и её путешествующий во времени литагент. См.: J. Kay (2002), 'Copyright law's duty to creativity', *The Financial Times*, October 23 2002.

²³⁷ Jaffe & Lerner (2004), p.94. Средний срок в то время не достигал 20 лет, потому что некоторые бедные страны всё ещё не полностью соответствовали требованиям TRIPS.

сроков *уже существующих* патентов на медпрепараты, американское правительство распространяет через свои двусторонние соглашения о свободной торговле. Я не знаю ни одной экономической теории, которая бы утверждала, что 20 лет патентной защиты лучше, чем 13 или 16, с общественной точки зрения, но совершенно ясно, что чем этот срок дольше, тем лучше патентообладателю.

Поскольку защита IPR создаёт монополию (и порождаемые ею социальные издержки), то очевидно, что продление срока патентной защиты увеличивает эти издержки. Продление срока, как и любые другие меры по усилению защиты IPR, приводит к тому, что общество [*в целом*] платит дороже за новые знания. Конечно, такие издержки могут быть оправданными, если продление срока приносит больше знаний (через усиление стимулов для инноваций), но нет никаких свидетельств тому, что такое [*реально*] происходит – по крайней мере не достаточно, чтобы скомпенсировать возросшие издержки [*патентной*] защиты. Понимая всё это, нам следует тщательно исследовать уместны ли нынешние сроки защиты прав интеллектуальной собственности и, при необходимости, уменьшить их.

Фасованные сэндвичи без корочки и куркума

Одна простая идея стоит за всеми законами по защите прав интеллектуальной собственности: что новая идея, которой даётся защита, *стоит* этой защиты. Поэтому все эти законы требуют, чтобы идея была оригинальной (обладала «новизной» и «неочевидностью» на жаргоне специалистов). В абстрактных условиях это может показаться простым и ясным, но на практике применить этот [*принцип*] гораздо труднее, не в последнюю очередь потому, что инвесторы имеют интерес в том, чтобы понизить планку оригинальности.

Например, как я уже говорил, когда мы обсуждали историю швейцарского патентного права, многие считают, что химические *вещества* (в противоположность химическим процессам) *не* патентоспособны [*не подлежат патентной защите*], потому что те, кто выделил их, не создали ничего оригинального. По этой причине химические и/или фармацевтические вещества нельзя было запатентовать в большинстве богатых стран, таких как Германия, Франция, Швейцария, Япония, Скандинавские страны, вплоть до 1960-1970-х годов. Фармацевтическая продукция оставалась непатентоспособной в Испании и Канаде аж до начала 1990-х гг.²³⁸ До Соглашения по TRIPS, большинство развивающихся стран не выдавали патентов на фармацевтическую продукцию.²³⁹ Большинство стран никогда не выдавали их [*за всю свою историю*]; другие, такие как Индия и Бразилия отменили патентование фармацевтических продуктов (а Бразилия ещё и патентование процессов), которое у них некогда было.²⁴⁰

Даже для тех вещей, чью патентоспособность никто не оспаривает, нет однозначного способа рассудить, *что* есть *стоящее* [*своей патентной защиты*] изобретение. К примеру,

²³⁸ Химические вещества (включая фармпродукцию) оставались непатентоспособными в ФРГ – до 1967 г., в Скандинавских странах – до 1968 г., в Японии – до 1976 г., в Швейцарии – до 1978 г. и в Испании – до 1992 г. Информация взята из: S. Patel (1989), 'Intellectual Property Rights in the Uruguay Round – A Disaster for the South?', *Economic and Political Weekly*, 6 May 1989, p. 980, and G. Dutfield & U. Suthersanen (2004), 'Harmonisation or Differentiation in Intellectual Property Protection? – The Lessons of History', Occasional Paper 15 (Quaker United Nations Office, Geneva), pp. 5–6.

²³⁹ Согласно условий TRIPS, развивающиеся страны были вынуждены ввести патенты на фармпродукцию, самое позднее к 2013 г. (для беднейших стран). К моменту вступления в силу соглашения по TRIPS в 1995 году, развивающиеся страны обязаны были привести [*своё законодательство*] в полное соответствие к 2001 году. Беднейшим странам (LDCs - Least Developed Countries) был дан срок до 2006 г., который в конце 2005 г. продлили до 2013 г.

²⁴⁰ Dutfield & Suthersanen (2004), p. 6.

когда Томас Джефферсон (Thomas Jefferson) являлся патентным комиссаром США (довольно забавно, потому что он был против патентов, подробнее об этом далее), что было частью его должностных обязанностей, как Государственного секретаря, он отказывал патентным заявкам при малейшем к тому поводе. Считается, что число выданных патентов утроилось, поле того как он вышел в отставку со своего поста в кабинете, и тем самым, перестал быть патентным комиссаром. И это, конечно же, не потому, что американцы вдруг стали в три раза изобретательнее.

С 1980-х годов порог оригинальности для выдачи патента в США был значительно снижен. Профессора Адам Джаффе (Adam Jaffe) и Джош Лернер (Josh Lerner) в своей выдающейся книге, посвящённой нынешнему состоянию патентной системы США, указывают, что патенты выдавались на некоторые совершенно очевидные вещи, вроде «one-click интернет-шопинг» компании «Amazon.com», «фасованные сэндвичи без корочки» компании «Smuckers Food Company», и даже на такие вещи, как «метод восстановления свежести хлеба» (по существу, приготовление тоста из чёрствого хлеба) или «метод качаться на качелях» (по всей видимости «изобретённый» пятилетним [ребёнком]).²⁴¹ В первых двух случаях патентообладатели даже привлекли своих конкурентов к суду – «barnesandnoble.com» в первом случае и мелкую кейтеринговую компанию из Мичигана под названием «Albie's Foods, Inc.» во втором.²⁴² И хотя эти примеры находятся на безумном конце спектра, они отражают общую тенденцию, что «проверка на новизну и неочевидность, которая должна гарантировать, что патентная монополия даётся только по-настоящему оригинальным идеям, стала практически неработающей».²⁴³ Результатом этого стал, по выражению Джаффе и Лернера, «патентный взрыв». Они фиксируют, как выдача патентов в США прирастала по 1% в год в период с 1930 г. по 1982 г. (год, когда начались послабления в американской патентной системе), а затем, в период с 1983 по 2002 гг., когда патенты выдавались более свободно, стала прирастать по 5,7% в год.²⁴⁴ Этот взлёт определённо не связан с внезапным всплеском творчества американцев!²⁴⁵

Но какое дело всему остальному миру до того, что Америка выдаёт дурацкие патенты? Их должно это [*очень*] заботить, потому что новая американская система поощряет «кражи» идей, которые хорошо известны в других странах, особенно в развивающихся странах, но которые не защищены юридически, именно потому, что они так хорошо известны уже давным-давно. Это называется кражей «традиционных знаний». Отличный пример этому – патент, выданный в 1995 году двум индийским исследователям в университете Миссисипи на медицинское применение куркумы, чьи ранозаживляющие свойства известны в Индии уже тысячелетия. Этот патент удалось отменить, только благодаря яростному юридическому сопротивлению, которое оказал в американских судах [*более одного!*] «Совет по сельскохозяйственным исследованиям» из Нью-Дели (Индия). Этот патент вполне мог и остаться в силе, если бы нарушенные права касались развивающейся страны поменьше и победнее, у которой не было бы таких человеческих и финансовых ресурсов, как у Индии, чтобы вести такую борьбу.

²⁴¹ Jaffe & Lerner (2004), pp. 25–6, p. 34, pp. 74–5.

²⁴² В обоих случаях дело пришло к досудебному соглашению.

²⁴³ Jaffe & Lerner (2004), pp. 34–5.

²⁴⁴ Jaffe & Lerner (2004), p. 12.

²⁴⁵ Авторы также демонстрируют, что до середины 1980-х гг. количество патентных исков в США составляло около 1000 в год, а сейчас составляет свыше 2500 в год (Jaffe & Lerner, 2004, p. 14, figure 1.2). С учётом того, что патентные иски исключительно дороги, это привело к отвлечению ресурсов от создания новых идей к защите уже существующих.

Какими бы ни шокирующими были эти примеры, последствия снижения планки оригинальности не являются самой большой проблемой в нынешней разбалансированной системе защиты IPR. Самая серьёзная проблема системы защиты IPR заключается в том, что она стала препятствием, а не стимулом, для технологических нововведений.

Тирания взаимосвязанных патентов

Сэр Исаак Ньютон однажды сказал: «если я и видел немного дальше [*других*], то это потому, что я стоял на плечах гигантов».²⁴⁶ Он говорил о том, что идеи развиваются кумулятивным образом. В ранних дискуссиях по поводу патентов, некоторые выдвигали этот аргумент против них – когда новые идеи возникают из брожения интеллектуальных устремлений [*многих*], то как можно говорить, что тот, кто нанёс «последние штрихи» на изобретение должен забрать всю славу и прибыль? Томас Джефферсон выступал против патентов именно на этом самом основании. Он считал, что идеи «подобны воздуху», и, следовательно ими нельзя владеть (хотя в том, чтобы владеть людьми он проблем не видел – он лично владел многими рабами).²⁴⁷

Проблема неразрывно связана с патентной системой. Идеи – это самое главное сырьё для выработки новых идей. Но если другие люди владеют теми идеями, которые нужны вам, для того чтобы развить ваши собственные новые идеи, то вы не можете воспользоваться ими без того, чтобы заплатить за них. Это делает создание новых идей очень дорогим [*занятием*]. Больше того, вы рискуете, что вас засудят ваши конкуренты за нарушение патентных прав, которые могут владеть патентами, тесно связанными с вашими. Такой иск не только будет напрасной тратой [*больших*] денег, но и не даст вам дальше развивать оспариваемую технологию. В этом смысле патенты могут стать препятствием, а не стимулом, для технологического развития.

И действительно, иски о нарушении патентных прав, являлись крупнейшими препятствиями для технологического прогресса в США в таких отраслях, как швейные машины (середина XIX века), аэропланы (начало XX века) и полупроводники (середина XX века). Индустрия швейных машин («Singer» и некоторые другие компании) придумала гениальное решение этой проблеме – «патентный пул» [*общий котёл*], в котором все участвующие компании перекрёстно выдают лицензии друг другу, на основании соответствующих патентов. В случаях с аэропланостроением (братья Райт (Wright) против Глена Кёртиса (Glenn Curtiss) и с полупроводниками («Texas Instrument» против «Fairchild»), заинтересованные фирмы не смогли прийти к компромиссу, поэтому пришлось вмешаться правительству США, и [*принудительно*] образовать «патентный пул». Без этих принудительных «патентных пулов» эти отрасли не смогли бы достигнуть своего нынешнего состояния.

К сожалению проблема взаимосвязанных патентов в последнее время обострилась. Всё более и более мелкие крупицы знаний становятся патентоспособными, вплоть до уровня отдельных генов, тем самым увеличивая риск того, что патенты станут препятствием для научно-технического прогресса. Недавние дебаты на тему так называемого «золотого риса» отлично иллюстрируют эту точку зрения.

В 2000 году, группа учёных, под руководством Инго Потрикуса (Ingo Potrykus, Швейцария) и Петера Бейера (Peter Beyer, Германия) объявили о новой технологии генетически модифицированного риса, содержащего дополнительный бета-каротин (который

²⁴⁶ В письме Роберту Хуке от 5 февраля 1676 г.

²⁴⁷ Получается, что представления Джефферсона о том, чем можно и чем нельзя владеть, составляют полную противоположность тому, что у нас есть сегодня – он не считал ничем особенным владение людьми, но считал абсурдным, чтобы людям позволяли владеть идеями, и чтобы их права защищались при помощи искусственной монополии, созданной государством и называемой патентами.

в организме становится витамином А). Из-за естественного цвета бета-каротина, рис имеет золотистый оттенок, который и дал ему имя. Некоторые также считают этот рис «золотым», потому что потенциально он может принести серьёзное улучшение питания миллионам бедняков в тех странах, где рис является основной продовольственной культурой.²⁴⁸ По своей природе, рис – очень эффективная пища, способная прокормить больше людей, чем пшеница, при одной и той же площади посева. Но ему недостаёт одного жизненно важного элемента – витамина А. Бедняки в странах, с преимущественно рисовой кухней, не едят почти ничего кроме риса, и поэтому страдают от недостаточности витамина А. По оценочным данным, на начало XXI века от дефицита витамина А страдало 124 миллиона человек в 118 странах Африки и Азии. Считается, что от дефицита витамина А каждый год умирает 1-2 миллиона человек, полмиллиона необратимо слепнут и многие миллионы страдают от дегенеративных болезней глаз и ксерофтальмии.²⁴⁹

В 2001 году, Поттрикус и Бейер произвели большой фурор, продав технологию транснациональной фармацевтической и биотехнологической фирме «Syngenta» (на тот момент, называвшейся «AstraZeneca»)²⁵⁰ «Syngenta» уже имела некоторые законные права на технологию, по причине своего непрямого финансирования исследований через Евросоюз. И оба учёных, к их чести, выставили жёсткое условие «Syngenta», чтобы те фермеры, которые будут зарабатывать на «золотом рисе» менее 10000 долларов в год, будут пользоваться технологией бесплатно. Но даже при всём этом, многие люди сочли продажу столь ценного «общественного блага» коммерческой фирме неприемлемым.

В ответ на критику, Поттрикус и Бейер заявили, что им пришлось продать свою технологию «Syngenta», по причине трудностей, с которыми они столкнулись, договариваясь о лицензиях на другие запатентованные технологии, которые им были нужны, чтобы ввести в действие свою технологию. Они утверждали, что будучи учёными, им просто не хватало необходимых ресурсов, навыков и опыта, провести переговоры и договориться о 70 необходимых патентах, принадлежащих 32 различным компаниям и университетам. Критики возражали, что они преувеличивают свои трудности. Они указывали, что всего около дюжины патентов по-настоящему имели значение для тех стран, где «золотой рис» принёс бы наибольшую пользу.

Но проблема всё равно остаётся. Минули те дни, когда научно-технический прогресс могли двигать одни только учёные в лабораториях. Теперь вам потребуется армия юристов, чтобы провести вас по опасной территории взаимосвязанных патентов. Если мы не найдём решения проблемы взаимосвязанных патентов, патентная система может стать препятствием тем самым инновациям, которые она призвана поощрять.

Жёсткие правила и развивающиеся страны

Недавние изменения в системе прав интеллектуальной собственности увеличили их стоимость, при этом уменьшили их пользу. Снижение планки оригинальности патентов и продление сроков действия патентов (а также и других прав интеллектуальной собственности), по существу означает, что мы платим больше за каждый патент, среднее

²⁴⁸ А «золотой рис II», разработанный в 2005 году уже фирмой «Syngenta», которой теперь принадлежит эта технология, принесёт ещё большую пользу. «Золотой рис II» даёт бета-каротина в 23 раза больше, чем первоначальный «золотой рис».

²⁴⁹ См. http://en.wikipedia.org/wiki/Golden_rice. Ксерофтальмия (от греческого «сухие глаза») – воспаление конъюнктивы глаза, сопровождаемое ненормальной сухостью и сморщиванием (*Oxford English Dictionary*).

²⁵⁰ По проблеме «золотого риса» см. RAFI (Rural Advancement Foundation International) (2000), *RAFI Communique*, September/October 2000, Issue #66. Также см. собственные материалы Поттрикуса в 'The "Golden Rice" Tale' at http://www.biotech-info.net/GR_tale.html+golden+rice&hl=ko&gl=kr&ct=clnk&cd=4

качество которого при этом хуже, чем прежде. Изменения подходов правительств богатых стран и корпораций, также затруднили преодоление коммерческих интересов патентообладателей ради *[высших]* интересов общества, как это видно на примере с ВИЧ/СПИД. А придание патентоспособности всё более и более мелким крупичкам знаний усугубило проблему взаимосвязанных патентов и замедлило научно-технический прогресс.

На развивающиеся страны эти негативные факторы влияют намного сильнее. Снижение планки оригинальности, утвердившееся в богатых странах, особенно в США, упростило кражи у развивающихся стран уже существующих традиционных знаний. Очень нужные медикаменты намного подорожали теперь, когда развивающимся странам запретили производить или импортировать препараты-копии, в то время, когда их собственная политическая слабость в отношении фармацевтических компаний из богатых стран, не позволяют им пользоваться положениями *[внутреннего и международного права]*, касающимися общественного интереса.

Но самая большая проблема, если говорить прямо, состоит в том, что новая система защиты IPR затруднила экономическое развитие. Когда 97% всех патентов и подавляющее большинство прочих авторских материалов принадлежит богатым странам, увеличение прав их владельцев означает, что для развивающихся стран приобретение знаний стало более дорогим. По оценкам Всемирного банка, после соглашения по TRIPS, только удорожание лицензионных платежей за технологии обойдётся развивающимся странам в дополнительные 45 миллиардов долларов в год, что составляет почти половину совокупной иностранной помощи, которую оказывают богатые страны (93 миллиарда долларов в год, по состоянию на 2004–2005).²⁵¹ Хотя его воздействие трудно выразить количественно, но укрепление авторских прав сделало образование, особенно высшее образование, в котором применяется передовая узкоспециальная литература, более дорогим *[удовольствием]*.

И это ещё не всё. Чтобы соответствовать соглашению по TRIPS, каждая развивающаяся страна должна потратить большие деньги, выстраивая и воплощая новую систему по защите IPR. Сама по себе такая система работать не будет. Правоохранительная деятельность в отношении авторских прав и торговых марок потребует целую армию инспекторов. Патентному бюро потребуются учёные и инженеры, которые станут обрабатывать патентные заявки, а судам потребуются патентные юристы, чтобы разрешать споры. Наём и обучение всех этих людей стоит денег. Поскольку ресурсы *[всего]* мира конечны, то обучение новых патентных юристов и наём новых инспекторов, которые должны будут пресекать *[деятельность]* DVD-пиратов, будет означать обучение меньшего числа врачей и учителей, наём меньшего числа медсестёр или полицейских. Совершенно очевидно, кто из вышеперечисленных профессий нужен развивающимся странам больше.

Самое ужасное, что развивающиеся страны практически ничего не получают в обмен на выплаты за подорожавшие лицензии и последовавшие дополнительные расходы на воплощение новой системы защиты IPR. Когда богатые страны усиливают защиту интеллектуальной собственности, то они, по крайней мере, могут ожидать какого-то прироста инноваций, даже если польза от него не покрывает возросших *[общественных]* издержек, происходящих от такого усиления. В отличие от богатых стран, у большинства развивающихся стран нет возможностей проводить исследования. Может стимулы заняться исследованиями и возросли, но ими попросту некому заниматься. Это как в примере с моим сыном Джин-Гю из Главы 3. Если нет такой возможности, то неважно каковы стимулы. Вот почему известный британский финансовый журналист Мартин Вольф (Martin Wolf), самопровозглашённый защитник глобализации (несмотря на то, что он прекрасно понимает её проблемы и пределы), отзывается об IPR как об «устройстве для изъятия ренты» для большинства развивающихся стран, «с потенциально разорительными последствиями *[его]*

²⁵¹ Об издержках IPR см.: M. Wolf (2004), *Why Globalisation Works* (Yale University Press, New Haven), p. 217. Данные об иностранной помощи взяты у OECD.

применения] для их возможностей обучать свой народ (из-за авторских прав), применять [*новые*] конструкции для своих нужд (те же причины), и принимать [*адекватные*] меры в ответ на тяжёлые проблемы в здравоохранении народа».²⁵²

Как я всё время подчёркиваю, в основании экономического развития лежит усвоение более продуктивного знания. Чем сильнее международная защита IPR, тем труднее догоняющим странам обретать новые знания. Именно поэтому, в истории человечества, государства не особенно хорошо защищали иностранную интеллектуальную собственность (или вообще не защищали) когда им нужен был приток знаний. Если знания подобны воде, которая всегда течёт вниз, тогда сегодняшняя система IPR подобна плотине, которая превращает потенциально плодородные поля в технологическую пустыню. Ситуацию явно нужно исправлять.

Восстановить баланс

Очень часто, когда в своих лекциях я критикую сегодняшнюю систему защиты IPR, мне задают один вопрос: «раз вы против интеллектуальной собственности, вы бы позволили другим людям красть ваши статьи и публиковать их под их именем?». И это очень симптоматично для упрощенческого понимания, которое превалирует в наших дебатах по правам интеллектуальной собственности. Критика режима IPR в том виде, в котором он существует сегодня, вовсе не означает призывов к тотальной отмене самой интеллектуальной собственности.

Я *не* утверждаю, что нам следует отменить патенты, авторские права и торговые марки. Они действительно служат полезной цели. Просто тот факт, что некоторая защита прав интеллектуальной собственности полезна или, хотя бы, просто необходима, не означает, что чем её больше, тем непременно лучше. Аналогия с солью может оказаться полезной в объяснении этой позиции. Некоторое количество соли жизненно необходимо для нашего выживания. Немножечко больше соли делает нашу пищу более вкусной, хотя может оказаться слегка вредной для здоровья. Но свыше определённого уровня, вред причиняемый солью перевешивает любую пользу, которую мы получаем от более вкусной пищи. Так же и с защитой прав интеллектуальной собственности. Некоторый минимальный объём её может быть незаменим для образования стимула к созданию [*новых*] знаний. Еще немножечко защиты может принести больше пользы, чем издержек. Но слишком много её порождает больше издержек, чем пользы, и в конечном итоге вредит экономике

Так что подлинный вопрос не в том, хороша или плоха защита IPR в принципе. А в том, как верно установить равновесие между нуждой поощрить людей к созданию новых знаний и необходимостью обеспечить, чтобы порождённая тем самым монополия не перевесила той пользы, которую приносят новые знания. И для того, чтобы этого добиться, нам необходимо снизить степень защиты IPR, которая господствует сегодня – сократив срок защиты, подняв планку оригинальности, а также облегчив получение обязательных [*принудительных*] лицензий и осуществление параллельного импорта.

Если более слабая защита приводит к недостаточности стимулов для потенциальных инвесторов, такое может случиться, а может и нет, то в дело может вступить общественный сектор. Его участие может заключаться в непосредственном выполнении исследований общественными [*государственными*] организациями – национальными (к примеру, Национальные институты здоровья США) или международными (к примеру, Международный научно-исследовательский институт риса, который вывел сорта риса «Green Revolution»). Оно может заключаться в целевых субсидиях на НИОКР компаниям частного сектора, с непременным условием обеспечить доступ общественности к конечному

²⁵² Wolf (2004), p. 217.

продукту.²⁵³ Общественный сектор, что национальный, что международный, уже и так занимается этими вещами, так что это не станет радикальным отходом от существующей практики. Вопрос просто будет заключаться в том, чтобы [своевременно] подключиться и перенаправить уже ведущуюся работу.

А превыше всего, международную систему защиты IPR следует реформировать таким образом, чтобы помочь развивающимся странам стать более продуктивными, позволив им приобретать новейшие технические знания по разумной цене. Развивающимся странам следует позволить иметь более слабые меры защиты IPR – укороченный срок действия патентов, сниженные ставки роялти за лицензии (возможно, дифференцированные, в зависимости от платёжеспособности) или облегчённый порядок ввода обязательных лицензий и параллельного импорта.²⁵⁴

И последнее по порядку, но не по значению: нам не только нужно облегчить приобретение технологий развивающимися странами, но также нам нужно помочь им развить **возможности к [самостоятельному] применению и разработке** более производительных технологий. Для этой цели, можно было бы учредить институт международного налога на патентные роялти [лицензионные вознаграждения] и использовать его [средства] для предоставления технологической поддержки развивающимся странам. Ещё были бы полезны изменения международной системы авторских прав, которые облегчат доступ к научной литературе.²⁵⁵

Как и все прочие [социальные] институты, права интеллектуальной собственности (патенты, авторские права, торговые марки) могут быть как полезными, так и вредными, в зависимости от того как они устроены, и где они применяются. Проблема не в том, вышвырнуть ли их на свалку или укрепить, закрутив гайку до упора, но в том чтобы найти верный баланс между интересами патентообладателей и всего остального общества (или, если угодно, всего остального мира). Только когда мы найдём эту точку равновесия, система

²⁵³ Как предлагает Джозеф Стиглиц (Joseph Stiglitz), можно учредить общественный фонд, который бы гарантировал выкуп ценных изобретений, к примеру таких, как жизненно важные медикаменты. J. Stiglitz (2006), *Making Globalization Work – The Next Steps to Global Justice* (Allen Lane, London), p. 124.

²⁵⁴ Если позволить облёченный параллельный импорт, от это может привести к притоку дешёвых копий из развивающихся стран до истечения срока действия IPR в развивающихся странах, но существуют способы контролировать этот процесс; препараты-копии можно делать отличными от оригинала формой и размером, при этом в упаковку оригинальных препаратов можно встраивать микросхемы, которые отличали бы их от копий. Подробности дискуссии по поводу ослабления IPR в бедных странах см.: H-J. Chang (2001), 'Intellectual Property Rights and Economic Development – Historical Lessons and Emerging Issues', *Journal of Human Development*, 2001, vol. 2, no. 2. Статья позднее была включена в H-J. Chang (2003), *Globalization, Economic Development and The Role of the State* (Zed Press, London).

²⁵⁵ Доступ к научной литературе незаменим для повышения производственных возможностей развивающихся стран, я уже рассказывал о моём собственном опыте с пиратскими изданиями в Прологе. Издателей из богатых стран следует стимулировать, чтобы они позволяли дешёвое переиздание научной литературы в развивающихся странах – на этом они много не потеряют, потому что их книги в любом случае слишком дороги для покупателей из развивающихся стран. Можно было бы также создать специальный международный фонд, который бы субсидировал приобретение научной литературы библиотеками, учёными и студентами из развивающихся стран. Подобным же образом можно взглянуть и на товары-подделки [зарегистрированных торговых марок] из развивающихся стран, в отношении которых в богатых странах [царит настоящая] истерия. Как я уже упоминал в Прологе, люди в развивающихся странах, которые приобретают товары-подделки (а также множество туристов, которые также их там покупают), не могут себе позволить покупать оригиналы. Поэтому, если товары-подделки не ввозятся контрабандой в богатые страны и не продаются под видом настоящих (что случается нечасто), то из-за товаров-подделок производители оригинальных товаров теряют совсем немного своих реальных доходов. Можно даже утверждать, что потребители из развивающихся стран, по существу, являются бесплатной рекламой для производителей оригинальных товаров. Сегодняшние покупатели товаров-подделок станут завтрашними покупателями оригинальных товаров, в особенности это верно для быстрорастущих экономик. Многие корейцы, которые в 1970-е гг. покупали поддельные предметы роскоши, теперь покупают настоящие.

IPR станет служить полезной цели, для которой её первоначально и создавали, а именно – стимулированию выработки новых идей самым дешёвым для общества образом.

ГЛАВА 7

Миссия невыполнима?

Может ли финансовое благоразумие зайти слишком далеко?

Наверное на всех, кто смотрел блокбастер *«Mission Impossible III»*, должно было произвести сильное впечатление городское великолепие Шанхая, центра китайского экономического чуда. Также им, наверное, запомнилась сцена в финале с лихорадочной погоней, поставленная в причудливом, но захудалом районе вдоль канала, который кажется так и застрял в 1920-х годах. Контраст между этим районом и небоскрёбами в центре города символизирует ту проблему, с которой столкнулся Китай – быстро растущее неравенство и недовольство, которое оно порождает.

Кстати, те, кто смотрел предыдущие серии *«Mission Impossible»*, удовлетворили своё любопытство. Впервые в этом цикле фильмов, нам дали расшифровку аббревиатуры IMF [*совпадает по написанию с МВФ*], грозного разведывательного ведомства, в котором служит главный герой Итан Хант (Том Круз). Оно называется Служба Невыполнимых Задач (Impossible Mission Force).

Настоящий МВФ (IMF), Международный валютный фонд, может и не посылает тайных агентов взрывать здания или ликвидировать неудобных, но его всё равно очень боятся развивающиеся страны, ибо для этих стран он играет роль стражника у ворот, который контролирует их доступ к международным финансам.

Когда у развивающихся стран случается кризис платёжного баланса, как это часто бывает, исключительно важным становится подписание соглашения с МВФ. Деньги, которые ссужает сам МВФ – это только малая толика всей истории, потому что своих денег у МВФ мало. Намного важнее само соглашение. Оно считается гарантией того, что страна исправит свою «расточительность» и примет комплекс «хороших» политических мер, которые обеспечат её [*страны*] будущие возможности выплатить свои долги. Только после заключения такого соглашения, потенциальные займодавцы – Всемирный банк, правительства богатых стран и займодавцы частного сектора, согласятся продолжить предоставлять финансы соответствующей стране. Соглашение с МВФ включает в себя принятие [*страной*] широкого (и всё более расширяющегося, см. Главу 1) круга экономических мер, начиная с либерализации внешней торговли и заканчивая принятием нового предпринимательского права. Но самые важные и пугающие условия МВФ касаются макроэкономической политики.

Макроэкономическая политика, состоящая из монетарной [*кредитно-денежной и валютной*] и фискальной [*бюджетно-налоговой*] политики, имеет своей целью изменить поведение всей экономики целиком (которое отличается от простой суммы поведений отдельных экономических субъектов, из которых она складывается).²⁵⁶ Неочевидная идея о том, что целая экономика может вести себя отлично от простой суммы её составных частей, принадлежит знаменитому кембриджскому экономисту Джону Мэйнард Кейнсу (John Maynard Keynes). Кейнс утверждал, что то, что является рациональным для отдельных

²⁵⁶ Конечно, границы между макроэкономической и микроэкономической политикой не всегда ясно очерчены. К примеру, правила, касающиеся того, какие активы могут иметь финансовые фирмы (т.е. банки, пенсионные фонды) обычно классифицируются как микроэкономическая политика, но они могут иметь [*значительное*] макроэкономическое влияние, если объём этих активов велик.

субъектов, может и не быть рациональным для всей экономики в целом. К примеру, во времена экономического спада, фирмы сталкиваются с тем, что спрос на их продукцию падает, а рабочие сталкиваются со всё возрастающим риском сокращения штатов и снижения заработной платы. Для отдельных фирм и их работников благоразумным будет сократить свои расходы. Но если все экономические субъекты сократят свои расходы, им всем будет только хуже, ибо комбинированным эффектом в результате таких действий станет снижение совокупного спроса, которое в свою очередь увеличит всеобщие шансы на банкротство или увольнение. Следовательно, утверждает Кейнс, правительство, чьей обязанностью является управление всей экономикой, не может прибегнуть просто к увеличенной версии плана действий, рационального для отдельных экономических субъектов. Оно должно всегда целенаправленно вести себя противоположно тому, как ведут себя [все] другие экономические субъекты. Следовательно, во времена экономического спада, оно должно увеличить свои расходы, чтобы уравновесить тенденцию фирм частного сектора и рабочих по сокращению своих расходов. Во времена экономического подъёма, оно должно сокращать свои расходы и увеличивать налоги, чтобы эти меры предотвратили превышение спроса над предложением.

До 1970-х годов, отражая заложенные в неё идеи, главной целью макроэкономической политики было сокращение амплитуды колебаний уровня экономической активности, известных как экономические циклы. Но с момента подъёма неолиберализма и его «монетаристского» подхода в конце 1980-х гг., фокус макроэкономической политики значительно сместился. «Монетаристы» называются так, потому что они считают, что цены растут, когда слишком большой объём денег [в обращении] следует за данным [конкретным] количеством товаров и услуг. Также они считают, что стабильность цен (т.е. поддержание низкого уровня инфляции) является основой благополучия и, следовательно, денежная [эмиссионная] дисциплина (которая требуется для стабильности цен) должна быть наиважнейшей целью макроэкономической политики.

Когда речь заходит о развивающихся странах, Недобрые Самаритяне ещё больше подчёркивают необходимость финансовой дисциплины. Они считают, что у большинства развивающихся стран не хватает самодисциплины «жить по средствам»; считается само собой разумеющимся, что они печатают деньги и заимствуют без оглядки на последствия. Доминго Кавальо (Domingo Cavallo), известный (или печально известный, после финансового коллапса 2002 года) бывший министр финансов Аргентины, однажды назвал свою страну «бунтующим подростком», который не в состоянии управлять своим поведением, и которому нужно «повзрослеть».²⁵⁷ Поэтому, считают Недобрые Самаритяне, твёрдая направляющая рука МВФ просто жизненно необходима для обеспечения макроэкономической стабильности и последующего роста в этих странах. К сожалению, макроэкономическая политика насаждаемая МВФ дала почти полностью противоположный результат.

«Грабитель, вооружённый разбойник и наёмный убийца»

Неолибералы считают инфляцию Врагом народа номер один. Рональд Рейган однажды выразился очень красочно: «инфляция так же жестока, как грабитель, так же страшна, как вооружённый разбойник, и так же смертельна, как наёмный убийца».²⁵⁸ Они считают, что чем ниже уровень инфляции, тем лучше. В идеале они хотят нулевой инфляции. Как максимум, они готовы принять очень низкую, исчисляемую однозначными цифрами, инфляцию. Стэнли Фишер (Stanley Fischer), родившийся в Северной Родезии [Зимбабве]

²⁵⁷ Domingo Cavallo, 'Argentina must grow up', *Financial Times*, 27 July, 2001.

²⁵⁸ *The Los Angeles Times*, October 20 1978.

американский экономист, который в 1994-2001 гг. был главным экономистом МВФ, прямо рекомендует стремиться к уровню инфляции в 1-3%.²⁵⁹ Но почему инфляцию считают такой вредной?

Для начала, утверждается, что инфляция – это [своеобразная] форма невидимого налога, который несправедливо лишает людей нажитого непосильным трудом. Покойный Милтон Фридман (Milton Friedman), гуру монетаризма, утверждал, что «инфляция – это такая форма налогообложения, которая может налагаться без [соответствующего] законодательства».²⁶⁰ Но незаконность «инфляционного бремени» и, проистекающая из него социальная несправедливость, являются всего лишь верхушкой айсберга.

Неолибералы утверждают, что инфляция также вредна для экономического развития.²⁶¹ Большинство из них придерживаются убеждения, что чем ниже уровень инфляции в стране, тем вероятнее высокий уровень роста. Аргументация здесь такая: для роста необходимы инвестиции; инвесторы не любят неопределённости; поэтому нужно поддерживать стабильность в экономике, что означает удерживать стабильные цены; таким образом низкая инфляция – это необходимое предварительное условие для [появления] инвестиций и роста. Такой аргумент казался особенно привлекательным в тех странах Латинской Америки, где сильна память о катастрофической гиперинфляции 1980-х годов, сочетавшейся с коллапсом экономического роста (в особенности в Аргентине, Боливии, Бразилии, Никарагуа и Перу).

Экономисты-неолибералы утверждают, что для достижения низкого уровня инфляции совершенно необходимы две вещи. Во-первых, должна быть финансовая [эмиссионная] дисциплина – центральный банк не должен увеличивать предложение денег свыше того [уровня], который абсолютно необходим для того, чтобы поддерживать реальный рост в экономике. Во-вторых, должно быть финансовое благоразумие – ни одно правительство не должно жить не по средствам (подробнее по этому вопросу далее).

Для того, чтобы обеспечить денежную дисциплину, нужно заставить центральный банк, который управляет предложением денег, преданно и неотступно следовать делу обеспечения стабильности цен. Полностью приняв такую линию рассуждений, Новая Зеландия, к примеру, в 1980-е годы индексировала заработную плату управляющего (governor) центрального банка, обратно пропорционально уровню инфляции, чтобы у него или у неё был бы очень личный интерес контролировать уровень инфляции. Как только мы станем просить центральный банк принять во внимание другие вещи, вроде роста или занятости, продолжают [экономисты-неолибералы], политическое давление на него станет [совершенно] невыносимым. Стэнли Фишер заявляет: «Если ставить перед центральным банком общие и многочисленные задачи, то он станет выбирать из них [приоритетные] и, несомненно, подвергнется политическому давлению, чтобы сместить свои [приоритеты], в зависимости от [условий, диктуемых] выборным циклом».²⁶² Наилучший способ, чтобы предотвратить возникновение такой ситуации, это «защитить» центральный банк от политиков (которые плохо понимают экономику, а самое главное, имеют краткосрочные горизонты), сделав его «политически независимым». Эта ортодоксальная вера в преимущество независимого центрального банка так сильна, что МВФ часто делает его условием предоставления своих займов, как, к примеру, произошло в случае с Кореей, после

²⁵⁹ S. Fischer (1996), 'Maintaining Price Stability', *Finance and Development*, December 1996.

²⁶⁰ Интервью журналу «Playboy», Февраль 1973 г.

²⁶¹ Подробности дискуссии см.: H-J. Chang & I. Grabel (2004), *Reclaiming Development – An Alternative Economic Policy Manual* (Zed Press, London), pp. 181–182 and 185–186.

²⁶² Fischer (1996), p. 35.

её валютного кризиса 1997 года.

Кроме финансовой дисциплины, неолибералы традиционно подчёркивают важность благоразумия правительства – если правительство живёт не по [имеющимся] средствам, возникающий бюджетный дефицит приводит к инфляции, тем что создаёт спроса больше, чем экономика может удовлетворить.²⁶³ В последнее время, после волны финансовых кризисов развивающихся стран конца 1990-х – начала 2000-х годов, было признано, что не только правительство может жить не по средствам. Большую часть избыточного долгового бремени в этих кризисах несли фирмы частного сектора и потребители, а не государство. В результате акцент [позиции неолибералов] был смещён на «благоразумные правила» [пруденциальные нормативы] для банков и прочих фирм финансового сектора. Самым важным среди них является норматив достаточности капитала банков, рекомендованный Банком международных расчётов (BIS - Bank for International Settlements), клубом центральных банков, расположенным в швейцарском городе Базеле (подробности далее).²⁶⁴

Инфляция инфляции рознь

Инфляция вредит росту – это [утверждение] стало одной из наиболее широко признанных универсальных экономических истин нашей эпохи. Но поглядим, как вы станете относиться к ней, после того как вы переварите нижеследующую информацию.

В 1960-е и 1970-е годы средний уровень инфляции в Бразилии составлял 42% в год.²⁶⁵ Несмотря на это, в эти два десятилетия, Бразилия являлась одной из самых быстрорастущих экономик в мире – её *среднедушевой ВВП* в этот период прирастал по 4,5% в год. И наоборот, в период 1996-2005 гг., когда Бразилия приняла неолиберальную ортодоксию, особенно в отношении макроэкономической политики, её средний уровень инфляции составлял всего 7,1% в год. Но в этот же самый период её *среднедушевой доход* прирастал всего на 1,3% в год.

Если вас не убеждает пример Бразилии, что вполне понятно, ведь гиперинфляция в 1980-е и начале 1990-х гг. шла рука об руку с низкими показателями роста, то как вам вот такой пример. Во времена корейского «экономического чуда», когда её экономика прирастала по 7% в год в *среднедушевом* исчислении, уровень инфляции в Корее был близок к 20% – 17,4% в 1960-е и 19,8% в 1970-е годы. Эти цифры были выше, чем у некоторых латиноамериканских стран, и совершенно противоречат культурным стереотипам гиперэкономных, осторожных жителей Восточной Азии в противоположность весёлым и расточительным латиносам (подробнее о культурных стереотипах см. Главу 9). В 1960-е годы уровень инфляции в Корее *намного превышал* уровень пяти латиноамериканских стран (Венесуэлы, Боливии, Мексики, Перу и Колумбии) и стоял не намного ниже уровня этого

²⁶³ И вообще, неолибералы убеждены, что правительственные расходы, по определению, менее эффективны, чем частные. Мартин Фельдштайн (Martin Feldstein), советник оп экономике Рональда Рейгана однажды выразился так: «Повышенные государственные расходы могут дать временный стимул для спроса и выпуска продукции, но в долгосрочной перспективе повышенные расходы государства вытесняют частные капиталовложения или требуют повышенных налогов, и тем самым ослабляют рост тем, что снижают стимулы сберегать, инвестировать, обновлять и трудиться». Цитата: <http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/m/martinfeld333347.html>

²⁶⁴ Этот норматив рекомендует, чтобы общий объём выданных банком ссуд не должен превышать произведения определённого множителя и основной части капитала банка (рекомендуемый коэффициент - 12,5).

²⁶⁵ A. Singh (1995), 'How did East Asia grow so fast? – Slow Progress towards an Analytical Consensus', UNCTAD Discussion Paper, no. 97, Table 8. Прочие статданные из этого абзаца – по данным МВФ.

печально известного «бунтующего подростка» - Аргентины.²⁶⁶ В 1970-е годы уровень инфляции в Корее был выше, чем в Венесуэле, Эквадоре и Мексике и не намного ниже, чем в Колумбии и Боливии.²⁶⁷ Вы по-прежнему уверены, что инфляция не совместима с экономическим успехом?

Этими примерами я не пытаюсь доказать, что всякая инфляция хороша. Когда цены растут очень быстро, они подрывают саму базу рациональных экономических расчётов. Опыт Аргентины в 1980-е и начале 1990-х годов хорошо это показывает.²⁶⁸ В январе 1977 года упаковка молока стоила 1 песо. Четырнадцать лет спустя, та же упаковка стоила свыше 1 миллиарда песо. В период с 1977 по 1991 гг., инфляция раскручивалась со скоростью 333% в год. Был даже период, протяжённостью в 12 месяцев, который окончился в 1990 году, когда реальная инфляция составляла 20266%. История гласит, что в этот период цены росли так быстро, что в некоторых супермаркетах стали писать цены мелом на доске, вместо того, чтобы делать ценники. Совершенно неоспоримо, что такого рода инфляция делает долгосрочное планирование невозможным. Не имея разумных долгосрочных горизонтов, невозможно принимать рациональные инвестиционные решения. А без прочной инвестиционной [базы], экономический рост становится очень затруднённым.

Но, между признанием разрушительной природы гиперинфляции и утверждением, что чем ниже инфляция, тем лучше, имеется [чересчур] большой скачок логики.²⁶⁹ Как демонстрируют примеры Бразилии и Кореи, чтобы экономика процветала, уровень инфляции не обязательно должен быть в пределах 1–3%, как того требуют Стэнли Фишер и большинство неолибералов. Действительно, даже многие неолиберальные экономисты признают, что непохоже, чтобы инфляция ниже 10%, оказывала какое-либо отрицательное воздействие на экономический рост.²⁷⁰ Два экономиста Всемирного банка, Майкл Бруно (Michael Bruno), бывший одно время главным экономистом, и Уильям Истерли (William Easterly), продемонстрировали, что до уровня инфляции в 40% нет чёткой корреляции между

²⁶⁶ Средний годовой уровень инфляции (определяемой как средний процент роста потребительских цен за год) в 1960-е гг. составлял: 1,3% в Венесуэле, 3,5% в Боливии, 3,6% в Мексике, 10,4% в Перу и 11,9% в Колумбии. В Аргентине уровень инфляции составлял 21,7%. Информация по данным Singh (1995), Table 8.

²⁶⁷ Средний уровень инфляции составлял 12,1% в Венесуэле, 14,4% в Эквадоре и 19,3% в Мексике. В Колумбии он составлял 22%, а в Боливии – 22,3%. По данным Singh (1995), Table 8.

²⁶⁸ Подробности см.: F. Alvarez & S. Zeldes (2001), 'Reducing Inflation in Argentina: Mission Impossible?' <http://www2.gsb.columbia.edu/faculty/szeldes/Cases/Argentina/>

²⁶⁹ Кроме того, в неолиберальной аргументации экономическая стабильность ошибочно приравнивается к стабильности цен. Стабильность цен, конечно, является важной частью всеобщей экономической стабильности, но также важны и стабильность [объёмов] производства и занятости. Если пользоваться более широким определением экономической стабильности, то нельзя сказать, что неолиберальная макроэкономическая политика преуспела [в достижении] даже приписываемой ей экономической стабильности за последние 25 лет, потому что нестабильность [объёмов] производства и занятости только возросли за этот период. Полное описание этого вопроса см. в J. A. Ocampo (2005), 'A Broad View of Macroeconomic Stability', DESA Working Paper, no. 1, October, 2005, DESA (Department of Economic and Social Affairs), United Nations, New York.

²⁷⁰ Исследование ведущего неолиберального экономиста Роберта Барро (Robert Barro), демонстрирует, что умеренный уровень инфляции (в пределах 10–20%) оказывает незначительное негативное воздействие на рост, а ниже уровня в 10% инфляция на [рост] не оказывает вообще никакого воздействия. См.: R. Barro (1996), 'Inflation and Growth', *Review of Federal Reserve Bank of St Louis*, vol. 78, no. 3. К этому же выводу приходит исследование Майкла Сарела (Michael Sarel), экономиста МВФ. По его оценкам, инфляция ниже 8% очень мало влияет на рост, и даже оказывает скорее положительное воздействие при уровне инфляции ниже этого уровня, то есть инфляция способствует, а не препятствует росту. См.: M. Sarel (1996), 'Non-linear Effects of Inflation on Economic Growth', *IMF Staff Papers*, Vol., 43, March.

уровнем инфляции в стране и её темпами роста.²⁷¹ Они даже утверждают, что похоже [*при инфляции*] ниже 20%, её повышенный уровень, в некоторые периоды, тесно связан с повышенным ростом.

Другими словами, инфляция инфляции рознь. Высокая инфляция вредна, но умеренная (до 40%) не только не обязательно вредна, но даже может быть совместима с быстрым ростом и созданием рабочих мест. Можно даже сказать, что в динамичной экономике некоторый уровень инфляции неизбежен. Цены меняются, потому что экономика меняется, поэтому естественно, что цены идут вверх, когда множество новых начинаний создают новый спрос.

Но если умеренная инфляция не вредна, тогда почему неолибералы так ею одержимы? Неолибералы станут говорить, что всякая инфляция, умеренная или нет, всё равно плоха, потому что она непропорционально вредит людям с фиксированными доходами, в особенности имеющим иждивенцев и пенсионерам – наиболее уязвимой части населения. Пол Волкер (Paul Volcker), председатель Федерального резерва США (американского центрального банка) в администрации Рейгана (1979–1987 гг.), [*член Бильдербергского клуба*] утверждал: «Инфляция считается жестоким, может быть самым жестоким налогом, потому что он поражает сразу многие сектора [*экономики*], поражает незапланированным образом, и сильнее всего поражает людей с фиксированным доходом».²⁷²

Но это только половина дела. При низкой инфляции то, что работники уже заработали может быть и лучше защищено, но те политические меры, которые нужны, чтобы удержать её низкой, могут сократить то, что они смогут заработать в будущем. Почему это так? Строгая монетарная и налогово-финансовая политика, необходимая для снижения инфляции, особенно на очень низкий уровень, весьма вероятно одновременно снизит уровень экономической активности, что в свою очередь снизит спрос на рабочую силу, и тем самым, увеличит безработицу и снизит заработные платы. Так что строгий контроль за уровнем инфляции – это обоюдоострый меч для работающих – он лучше защищает их уже существующие заработки, но сокращает их будущие доходы. Только для пенсионеров и иных лиц (включая немаловажный финансовый сектор), чьи доходы происходят от финансовых активов с фиксированной отдачей [*попросту рантье*], низкая инфляция – это просто благословение [*божие*] [*аргумент по большей части относится к пенсионерам в рамках накопительной пенсионной системы, которые получают свои пенсии, как процент на ранее внесённый капитал*]. Поскольку они не присутствуют на рынке труда, жёсткая макроэкономическая политика, понижающая инфляцию не может неблагоприятно сказаться на их будущих возможностях в плане карьеры и заработка, в то время как те доходы, которые у них уже есть, лучше защищены.

Неолибералы громко кричат о том, что инфляция вредит простому народу, как это видно из приведённой цитаты Волкера. Но их популистская риторика скрывает тот факт, что политические меры, необходимые для поддержания низкого уровня инфляции имеют все шансы сократить будущие заработки практически всех работающих, уменьшив перспективы их занятости и ставки заработной платы.

Цена стабильных цен

После того, как в 1994 году правительство Африканского Национального Конгресса (АНК - ANC, African National Congress) сменило правительство апартеида в ЮАР, оно

²⁷¹ M. Bruno (1995), 'Does Inflation Really Lower Growth?', *Finance and Development* pp. 35–38; M. Bruno & W. Easterly (1995), 'Inflation Crises and Long-run Economic Growth', National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper, no. 5209, NBER, Cambridge, Massachusetts.; M. Bruno, and W. Easterly (1996), 'Inflation and Growth: In Search of a Stable Relationship' *Review of Federal Reserve Bank of St Louis*, vol. 78, no. 3.

²⁷² Интервью PBS (Public Broadcasting System): <http://www.pbs.org/fmc/interviews/volcker.htm>

объявило, что принимает макроэкономическую политику в стиле МВФ. Они сочли, что такой осторожный подход необходим, чтобы не отпугнуть инвесторов, принимая во внимание революционную, левую историю АНК.

Для того, чтобы поддерживать стабильность цен, процентную ставку держали на высоком уровне; на пике в конце 1990-х – начале 2000-х годов, реальная процентная ставка составляла 10-12%. Благодаря такой строгой монетарной политике, в этот период ЮАР могла поддерживать инфляцию на уровне 6,3% в год.²⁷³ Но достигнуто это было дорогой ценой, за счёт роста и рабочих мест. Учитывая, что средняя нефинансовая фирма в Южной Африке имела норму прибыли менее 6%, реальная процентная ставка в 10-12% означала, что очень немногие фирмы имели возможность заимствовать для того чтобы инвестировать.²⁷⁴ Не удивительно, что уровень капиталовложений (относительно ВВП) упал с традиционной цифры в 20-25% (в начале 1980-х гг. он однажды достиг 30% ВВП) до примерно 15%.²⁷⁵ С учётом низкого уровня капиталовложений, южноафриканская экономика развивалась не слишком плохо – в период с 1994 г. по 2005 г., её *среднедушевой* ВВП прирастал по 1,8% в год. Но это только «с учётом»...

Если только ЮАР не запустит широкомасштабную программу перераспределения [доходов] (что политически невыполнимо, и экономически неблагоприятно), то единственным способом сократить огромный разрыв в уровне жизни разных расовых групп в стране остаётся создание быстрого роста и дополнительных рабочих мест, чтобы больше людей могло присоединиться к экономически продуктивной деятельности и повысить свой уровень жизни. В настоящее время, по *официальным* данным, безработица в ЮАР является одной из самых высоких в мире, и составляет 26–28% ²⁷⁶; темпы роста в 1,8% в год совершенно недостаточны, чтобы создать [сколько-нибудь] ощутимое сокращение безработицы и бедности. Слава богу, в последние несколько лет, южноафриканское правительство поняло всю глупость такого подхода и снизило процентную ставку, но реальная ставка в 8% всё ещё слишком высока для здорового [потока] инвестиций.

В большинстве стран фирмы, не участвующие в финансовом секторе, делают прибыль в 3-7%.²⁷⁷ Поэтому, если реальная процентная ставка превышает этот уровень, то потенциальному инвестору скорее имеет смысл положить свои деньги в банк или купить

²⁷³ Рассчитано по данным МВФ.

²⁷⁴ По норме прибыли см.: S. Claessens, S. Djankov & L. Lang (1998), 'Corporate Growth, Financing, and Risks in the Decades before East Asia's Financial Crisis', Policy Research Working Paper, no. 2017, World Bank, Washington, DC, figure 1.

²⁷⁵ T. Harjes & L. Ricci (2005), 'What Drives Saving in South Africa?' In M. Nowak & L. Ricci, *Post-Apartheid South Africa: The First Ten Years* (IMF, Washington, DC), p. 49, figure 4.1.

²⁷⁶ Данные по уровню безработицы в развивающихся странах недооценивают реальные её масштабы, поскольку многие бедняки не могут себе позволить оставаться безработными (потому что не имеют никакой социальной защищённости), и по этой причине занимают рабочие места с исключительно низкой производительностью (например, продают безделушки на улицах, открывают и закрывают двери и т.п.). Экономисты называют это [явление] «замаскированной безработицей».

²⁷⁷ Есть много способов рассчитывать норму прибыли, здесь мы учитываем рентабельность активов. По данным Claessens et al. (1998), рис. 1, отдача от активов в 46-ти развитых и развивающихся странах в период 1988–1996 гг. варьировалась между 3,3% (Австрия) и 9,8% (Таиланд). В сорока из 46-ти стран ставка составляла от 4% до 7%; в трёх странах она была ниже 4% и в трёх странах - выше 7%. Другое исследование Всемирного банка определяет среднюю норму прибыли для нефинансовых фирм в экономиках «формирующихся рынков» [между развивающимися и развитыми] в 1990-е гг. (1992–2001) на более низком уровне в 3,1% (чистый доход/активы). См.: S. Mohapatra, D. Ratha & P. Suttle (2003), 'Corporate Financing Patterns and Performance in Emerging Markets', mimeo., March, 2003, World Bank, Washington, DC.

ценные бумаги, нежели вкладывать их в производственную фирму. А приняв во внимание все хлопоты, связанные с управлением промышленным предприятием – трудовые конфликты, неувязки с доставкой компонентов и комплектующих, задержки оплаты со стороны покупателей и т.д., и т.п., то пороговый уровень может оказаться ещё ниже. При том, что в развивающихся странах фирмы не аккумулируют больших средств внутри фирмы, [любые] затруднения для заимствования практически исключают инвестиции. Это приводит к низкому уровню капиталовложений, что, в свою очередь, означает невысокие темпы роста и малочисленные рабочие места. Именно это происходит в Бразилии, Южной Африке, и многих других развивающихся странах, когда они следуют совету Недобрых Самаритян и стремятся к очень низкому уровню инфляции.

При всём, при этом, читатель, наверное, удивится, когда узнает, что богатые страны Недобрых Самаритян, которые так горячо стремятся проповедовать развивающимся странам важность высокой реальной процентной ставки, как стержня финансовой дисциплины, сами [почему-то] прибегали к более мягкой политике, когда им нужно было создавать [источники] дохода и рабочие места. На пике своего послевоенного роста, реальные процентные ставки во всех богатых странах были очень низкими – или даже отрицательными. В период с 1960 по 1973 гг. – во второй половине «золотой эпохи капитализма» (1950-1973 гг.), когда все нынешние богатые страны достигли высоких показателей капиталовложений и роста, средняя реальная процентная ставка составляла 2,6% в Германии, 1,8% во Франции, 1,5% в США, 1,4% в Швеции и 1,0% в Швейцарии.²⁷⁸

Слишком строгая монетарная политика снижает капиталовложения. Низкий уровень капиталовложений замедляет рост и создание рабочих мест. Для богатых стран, в которых уже [достигнут] высокий уровень жизни, [имеются] разнообразные социальные льготы и уровень бедности невысок, это может и не большая беда, но это – катастрофа для развивающихся стран, которым отчаянно нужны новые [источники] доходов и рабочие места, и которые зачастую пытаются справиться с высокой степенью неравенства в доходах, не прибегая к широкомасштабным программам перераспределения, которые больше создают проблем, чем решают их.

Понимая [подлинную] цену ограничительной монетарной политики, дать независимость центральному банку, с единственной целью контролировать инфляцию, - это самое последнее, что следует делать развивающейся стране, потому что этот [шаг] институционально закрепит монетаристскую макроэкономическую политику, которая особенно не подходит развивающимся странам. Это тем более верно, когда [известно], что **нет** никаких ясных свидетельств тому, что **большая** независимость центрального банка хотя бы снижает уровень инфляции, не говоря уже о достижении других желательных целей, вроде высоких темпов роста и низкой безработицы.²⁷⁹

То, что руководители центральных банков [все как один] являются беспристрастными технократами – это миф. Прекрасно известно, что они склонны очень чутко прислушиваться к точке зрения финансового сектора и воплощать политику, которая помогает ему, если потребуется, то за счёт промышленности или трудящихся. Так что наделение их независимостью позволяет им проводить политику, выгодную их естественной клиентуре, и при этом не привлекая к себе внимания. Перекос в их политике станет ещё большим, если им прямо сказать не заботиться ни о каких целях, кроме инфляции.

²⁷⁸ *OECD Historical Statistics* (OECD, Paris), Table 10.10.

²⁷⁹ Нет никаких свидетельств того, что **большая** независимость центрального банка вообще как-то связана с низким уровнем инфляции, высокими темпами роста, **большей** занятостью, лучшей сбалансированностью бюджета или хотя бы с **большей** финансовой стабильностью в развивающихся странах. См. аргументы, представленные в: S. Eijffinger & J. de Haan (1996), 'The Political Economy of Central-bank Independence', *Special Papers in International Economics*, No. 19, Princeton University and B. Sikken & J. de Haan (1998), Budget Deficits, Monetization, and 'Central-bank Independence in Developing Countries', *Oxford Economic Papers*, vol. 50, no. 3.

Кроме того, независимость центрального банка поднимает важный вопрос о демократической подотчётности (подробнее см. Главу 8). Обратная сторона аргумента о том, что банкиры центрального банка могут принимать правильные решения, только если их работа не будет зависеть от ублажения избирателей [*политическим руководством*] состоит в том, что они безнаказанно могут проводить политику, которая вредит большинству населения – в особенности, если дать им [*ц.банкам*] установку не заботиться ни о чём, кроме уровня инфляции. Нужно, чтобы за центральными банками надзирали [*общенародно*] избранные политики, чтобы они [*ц.банкиры*] могли быть, хотя бы опосредованно, восприимчивыми к воле народа. Именно поэтому, устав правления Федерального резерва США определяет своей главной ответственностью «проведение финансовой политики страны, путём воздействия на монетарные и кредитные условия экономики, имея своей целью **максимальную занятость, стабильные цены и умеренные долгосрочные процентные ставки** [курсив автора]»,²⁸⁰ и именно поэтому председатели Федерального резерва регулярно песочат в Конгрессе. Тогда забавно получается, что на международной арене правительство США ведёт себя как Недобрый Самаритянин, который побуждает развивающиеся страны создавать независимые центральные банки, сосредоточенные исключительно на инфляции.

Когда благоразумие неблагоразумно

Гордон Браун (Gordon Brown), который до того как стать премьер-министром Великобритании, был канцлером казначейства (chancellor of the exchequer – министром финансов), гордится, что заработал себе прозвище «железный канцлер». Это прозвище раньше принадлежало бывшему германскому канцлеру (премьер-министру) Отто фон Бисмарку [*ещё его называли «честным маклером» - «honest broker»*], но, в отличие от бисмарковского «железа», которое присутствовало во внешней политике, брауновская «железность» находилась в сфере общественных [*государственных*] финансов. Его хвалили за твёрдость и неуступчивость к требованиям дефицитного расходования, исходящим из среды его сторонников в общественном секторе, которые совершенно естественно, громко требовали больше денег, после многолетних бюджетных сокращений консерваторов. Браун так часто подчёркивал важность благоразумия в управлении бюджетно-налоговой сферой, что Уильям Киган (William Keegan), известный британский финансовый журналист назвал свою книгу, посвящённую брауновской экономической политике «**Благоразумие г-на Гордона Брауна**» («*The Prudence of Mr. Gordon Brown*»). Похоже, что благоразумие стало наивысшей добродетелью министров финансов.

Упор на финансовое благоразумие всегда был в центре неолиберальной макроэкономики, которую продвигали Недобрые Самаритяне. Они утверждают, что правительство должно жить по средствам и всегда сводить баланс бюджета. Дефицитное расходование, утверждают они, приводит только к инфляции и подрывает экономическую стабильность, что в свою очередь сокращает рост и снижает уровень жизни людей, имеющих фиксированный доход.

Опять же, кто станет возражать против благоразумия? Но, так же, как и в случае с инфляцией, реальный вопрос заключается в том, что конкретно значит, быть благоразумным? Первым делом, быть благоразумным вовсе не означает, что правительство должно сводить баланс каждый год, вопреки тому, что проповедуют развивающимся странам Недобрые Самаритяне. [*Конечно*], может возникнуть необходимость свести баланс государственного бюджета, но это нужно делать по завершении делового цикла, а не календарного года. В экономическом смысле, календарный год - это исключительно

²⁸⁰ http://en.wikipedia.org/wiki/Federal_Reserve_Board

искусственный период времени, и [его применение не может считаться] священным и неприкосновенным. И действительно, если следовать этой [календарной] логике, почему не заставить правительство сводить баланс каждый месяц или даже каждую неделю? Как гласит центральный тезис Кейнса, важно, чтобы на протяжении делового цикла государство вело себя как противовес частному сектору, занимаясь дефицитным расходованием во времена экономического спада и создавая бюджетные излишки во времена экономических подъёмов.

В среднесрочной перспективе, развивающейся стране, может быть вообще имеет смысл иметь бюджетный дефицит на постоянной основе, при условии, что возникший долг является устойчивым. Даже на уровне частных лиц, совершенно разумно заимствовать средства, когда вы учитесь или ставите на ноги молодую семью, и выплачивать долг, когда ваши возможности зарабатывать [станут] выше. Аналогичным образом, для развивающейся страны разумно «позаимствовать у будущих поколений», т.е. иметь бюджетный дефицит, с целью сделать капиталовложения, превышающие её нынешние средства и, тем самым, ускорить экономический рост. Если у этой страны получится ускорить свой рост, то будущие поколения будут вознаграждены более высоким уровнем жизни, нежели тот, который был бы возможен, если бы правительство не прибегало бы к дефицитному расходованию.

Несмотря на все эти [соображения] МВФ одержим тем, чтобы правительства развивающихся стран сводили баланс госбюджета каждый год, безотносительно от деловых [экономических] циклов или долгосрочной стратегии развития. Поэтому он выдвигает условие по сведению баланса, или даже требует иметь профицит у стран, которые находятся в макроэкономическом кризисе, и которым вообще-то пошло бы на пользу дефицитное расходование со стороны государства.

К примеру, когда, испытав валютный кризис в декабре 1997 года, Корея подписала соглашение с МВФ, от неё потребовали иметь бюджетный профицит в размере 1% ВВП. Учитывая, что колоссальный исход иностранного капитала уже сталкивал страну в глубокую рецессию, ей нужно было разрешить увеличить дефицит бюджета. Если кто и мог бы с этим справиться, так это как раз Корея – в то время она обладала самым маленьким в мире государственным долгом в соотношении с ВВП, включая все богатые страны. Невзирая на это МВФ запретил ей дефицитное расходование. Неудивительно, что экономика вошла в глубокое пике. В начале 1998 года свыше 100 фирм *в день* становились банкротами, и уровень безработицы почти утроился, в этой связи некоторые корейцы стали расшифровывать МВФ как «я уволен» [*IMF – I'm fired*]. Только когда стало ясно, что этот неуправляемый шторм собирался продолжаться и продолжаться, МВФ уступил и позволил корейскому правительству иметь дефицит, но только очень маленький (до 0,8% ВВП).²⁸¹ В другом, более крайнем примере, Индонезии, в том же году, в условиях финансового кризиса, также было предписано сократить государственные расходы, в особенности субсидии на продовольствие. В соединении с взлетевшей до 80% процентной ставкой, это привело к многочисленным корпоративным банкротствам, массовой безработице и городским бунтам. В итоге в 1998 году Индонезия испытала 16%-ое падение производства.²⁸²

Если бы они оказались в подобных обстоятельствах, богатые страны Недобрых Самаритян никогда бы не сделали того, что они советуют бедным странам. Наоборот, они бы снизили процентную ставку и повысили бы уровень дефицитного расходования правительства, для того чтобы подстегнуть спрос. Ни один министр финансов богатой страны не был бы настолько глуп, чтобы поднимать процентные ставки и иметь профицит во времена экономического спада. Когда, в начале XXI века экономика США пошатнулась от схлопывания так называемого пузыря «доткомов» (*dot.com*) [*раздутых и не оправдавшихся*

²⁸¹ По поводу эволюции политики МВФ в отношении Кореи после кризиса 1997 г. см.: S-J. Shin & H-J. Chang (2003), *Restructuring Korea Inc.* (Routledge Curzon, London), глава 3.

²⁸² J. Stiglitz (2001), *Globalization and Its Discontents* (Allen Lane, London), chapter 3.

ожиданий от интернет-компаний] и нападения на Всемирный торговый центр, курс, который взяло, якобы «финансово ответственное», антикейнсианское, республиканское правительство Джорджа У. Буша, был – да, вы угадали! – дефицитное расходование правительства (в сочетании с беспрецедентно нетребовательной денежной политикой). В 2003 и 2004 гг., дефицит бюджета США достиг почти 4% ВВП. Другие правительства богатых стран поступали точно так же. В период экономического спада 1991–1995 гг., соотношение госдолга к ВВП составлял 8% в Швеции, 5,6% в Великобритании, 3,3% в Нидерландах и 3% в Германии.²⁸³

«Благоразумная» политика в отношении финансового сектора, рекомендованная Недобрыми Самаритянами, создала и другие проблемы для макроэкономического управления в развивающихся странах. В этом отношении был особенно важен норматив достаточности капитала BIS [*Банка международных расчётов*], который я уже упоминал ранее.

Норматив BIS требует, чтобы банковское кредитование изменялось в соответствии с изменениями его основного капитала. Принимая во внимание, что цены на активы, которые составляют собственные средства банка, поднимаются, когда экономика хорошо себя чувствует и падают, когда нет, получается что собственный капитал растёт и сжимается соответственно [*фазе*] экономического цикла. В итоге, в хорошие времена банки могут расширить своё кредитование, даже не прибегая к существенным улучшениям качества активов, имеющихся в их распоряжении, просто потому, что их собственный капитал вырос по причине раздутия стоимости активов. Такой процесс питает всплеск деловой активности, перегревающий экономику. Во времена спада собственный капитал банков сжимается вслед за падением стоимости активов, вынуждая их отзываться выданные кредиты, что в свою очередь, ещё больше подкашивает экономику. Может быть, отдельным банкам и было бы благоразумно соблюдать норматив достаточности капитала BIS, но если все банки следуют ему, то [*амплитуда колебаний*] деловых циклов многократно возрастает, в конечном итоге вредя самим банкам.²⁸⁴

Когда флуктуации [*перепады*] экономики становятся больше, то колебания финансово-бюджетной политики вынуждены тоже увеличиваться, поскольку они должны играть адекватную противочиклическую роль. Но значительные перепады и корректировка государственных расходов вызывают проблемы. С одной стороны, значительное увеличение государственных расходов во времена экономического спада, повышает риск того, что деньги пойдут на плохо продуманные, «сырые» проекты. С другой стороны, значительные сокращения государственных расходов во времена подъёма трудноосуществимы по причине политического сопротивления. С учётом всего изложенного, повышенная волатильность [*неустойчивость*], вызванная строгим исполнением норматива BIS (а также открытием рынков капитала, о чём мы говорили в Главе 4), в реальности значительно затруднила проведение хорошей денежно-финансовой политики.²⁸⁵

²⁸³ H.-J. Chang & I. Grabel (2004), p. 194.

²⁸⁴ [*Относительно*] недавно [2004 г.] BIS предложил ещё более «благоразумную» систему под названием BIS II [*Базель II; Базель III – с 2013 г.*], в которой ссуды ранжируются согласно рейтингу риска. К примеру, более рискованные ссуды (корпоративное кредитование) нужно подкреплять большим основным капиталом, чем менее рискованные (ипотечные кредиты для приобретения недвижимости) при их равном номинале. Это особенно плохо повлияет на развивающиеся страны, в которых фирмы имеют низкий кредитный рейтинг, потому что это означает, что банки будут особенно заинтересованы сократить кредитование корпораций из развивающихся стран.

²⁸⁵ Именно по этой причине Осампо (2005) утверждает, что «нельзя ожидать от финансово-бюджетной политики, чтобы она сама по себе работала как основной инструмент противочиклического управления» (стр. 11).

Кейнсианство для богатых, монетаризм для бедных

Американский писатель Гор Видал (Gore Vidal), однажды охарактеризовал американскую экономическую систему, как «частное предпринимательство для бедных и социализм для богатых».²⁸⁶ Макроэкономическая политика в мировом масштабе немного похожа на это определение. Здесь Кейнсианство для богатых и монетаризм для бедных.

Когда богатые страны входят в рецессию, они обычно ослабляют денежную политику и увеличивают дефицит бюджета. Когда то же самое происходит с развивающимися странами, Недобрые Самаритяне, через МВФ заставляют их повышать процентные ставки до абсурдного уровня и сводить бюджеты или даже создавать профицит – даже если эти действия утраивают уровень безработицы и вызывают массовые беспорядки. Как мы уже говорили выше, в 1997 году во время финансового кризиса, МВФ позволил Корее иметь дефицит бюджета равный всего 0,8% ВВП (и то, только после нескольких месяцев усилий в противоположном направлении, с катастрофическими последствиями); когда же в начале 1990-х годов у Швеции возникли аналогичные проблемы (по причине плохо продуманного открытия своего рынка капиталов, так же как и в Корее в 1997 году), её дефицит бюджета был в десять раз больше (8% ВВП).

А самое невероятное, что когда граждане развивающихся стран добровольно затягивают пояса, их ещё осмеивают за непонимание основ кейнсианской экономики. К примеру, когда в разгар кризиса 1997 года некоторые корейские домохозяйки проводили кампанию за добровольные меры строжайшей экономии, включая сокращение размера порций, которых [*корейские хозяйки*] подают к столу, корреспондент «*Financial Times*» в Корее глумился над их глупостью, заявляя, что такие действия «могут только усугубить погружение страны в рецессию, потому что они ещё больше сократят спрос, необходимый для того, чтобы поддержать рост».²⁸⁷ Но чем же отличалось то, что делали корейские домохозяйки и сокращение бюджетных расходов, наложенное МВФ, которое корреспондент «*FT*» считал в высшей степени разумными?

Недобрые Самаритяне навязали развивающимся странам такую макроэкономическую политику, которая в долгосрочной перспективе серьёзно подрывает их способность инвестировать, расти и создавать рабочие места. Категорическое и упрощенческое порицание «жизни не по средствам» закрыла им возможность «занимать с целью вкладывать», как средство ускорения экономического роста. Если мы категорически осуждаем людей, за то что они живут не по средствам, то мы должны, помимо всего прочего, осуждать молодёжь, за то, что она занимает с целью вложить в развитие своей карьеры или в образование своих детей. А это неправильно. Жить не по [*имеющимся в распоряжении*] средствам может быть или не быть дурно; всё это зависит от того, на какой стадии своего развития находится страна, и от того, какое применение находят заёмные деньги.

Г-н Кавалло (Cavallo), министр финансов Аргентины, мог быть прав когда говорил, что развивающиеся страны подобный «бунтующим подросткам», которым нужно «повзрослеть».

²⁸⁶ Оценка прозвучала в документальном фильме «Гор Видал: Человек, который сказал нет» («*Gore Vidal: The Man Who Said No*»), снятом, когда Видал баллотировался в сенаторы от Калифорнии против Джерри Брауна (Jerry Brown). Полная цитата: «В общественных услугах мы отстаём от всех промышленных стран Запада, предпочитая, чтобы государственные деньги шли не народу, а большому бизнесу. В итоге у нас уникальное общество, в котором у нас частное предпринимательство для бедных и социализм для богатых».

²⁸⁷ Джон Бартон (John Burton), корреспондент «*Financial Times*» в Сеуле в начале финансового кризиса 1997 года писал: «Публика реагирует также, как и во времена предыдущих спадов, повинуюсь призывам затянуть пояса, в полной вере, что меньшими расходами можно каким-то образом спасти страну от долгового кризиса». К сожалению, по его мнению, «ни один экономист не предупредил, что некоторые меры строгой экономии, такие как обещание домохозяек подавать меньшие порции к столу, могут только усугубить погружение страны в рецессию, потому что они ещё больше сократят спрос, необходимый для того, чтобы поддержать рост». J. Burton, «Корейцы сопротивляются экономическим фактам – с президентскими выборами на носу, в национальных проблемах винят иностранные заговоры» «*Koreans resist the economic facts – With a presidential election near, foreign plots are blamed for national ills*», *Financial Times*, December 12 1997.

Но вести себя как взрослый и быть взрослым – это разные вещи. Подростку необходимо получить образование и найти достойную работу; не достаточно просто притвориться, что он уже взрослый и бросить школу, для того, чтобы он имел возможность сберечь на этом денег. Аналогично, развивающимся странам, чтобы по-настоящему «повзрослеть», не достаточно пользоваться той политикой, которая годится для «взрослых» стран. Им нужно вкладывать в своё будущее. А для этого, им нужно позволить преследовать макроэкономическую политику более поддерживающую капиталовложения и рост, чем та, которую применяют богатые страны, и которая *намного более* активна, чем та, которую им сегодня позволяют преследовать Недобрые Самаритяне.

ГЛАВА 8

Заир против Индонезии

Стоит ли нам отворачиваться от коррумпированных и недемократических стран?

Заир: В 1961 году Заир (ныне Демократическая Республика Конго) был отчаянно бедной страной со среднедушевым ВВП в 67 долл. в год. В 1965 году в результате военного переворота ко власти пришёл Мобуту Сесе Секо (Mobutu Sese Seko), который правил до 1997 года. По оценочным данным, за время своего 32-летнего правления, он украл 5 миллиардов долл., или сумму эквивалентную 4,5 национальным доходам 1961-го года (1,1 млрд.долл.).

Индонезия: В том же самом 1961 году Индонезия была ещё беднее Заира, имея подушевой ВВП всего в 49 долл. В 1966 году в результате военного переворота ко власти пришёл Мохаммед Сухарто (Mohamed Suharto), который правил до 1998 года. По оценочным данным за время своего 32-летнего правления он украл по меньшей мере 15 миллиардов долларов. Некоторые утверждают, что эта цифра может составлять целых 35 млрд.долл. Его дети стали одними из самых богатых бизнесменов страны. Если взять среднюю между этими двумя цифрами (25 млрд.долл.), то Сухарто украл сумму эквивалентную 5,2 национальным доходам 1961-го года.

В 1997 году, когда Мобуту был низложен, среднедушевой ВВП Заира, в пересчёте покупательной способности, составлял *одну треть* от уровня 1965 года, когда он пришёл ко власти. В 1997 году Заир занимал 141 место из 174 стран, для которых ООН рассчитывала «индекс человеческого развития», определяемый не только доходом, но и продолжительностью жизни и грамотностью.

Согласно статистике коррупции, у Индонезии положение должно было быть ещё хуже, чем у Заира. И тем не менее там, где у Заира уровень жизни *упал* в три раза за время правления Мобуту, уровень жизни в Индонезии вырос, более чем в три раза за время правления Сухарто. Её индекс человеческого развития в 1997 году находился на 105 месте – не страна «экономического чуда» конечно, но тем не менее заслуживает похвалы, учитывая с чего она начинала.

Контраст между Заиром и Индонезией демонстрирует как ограничена всё более и более популярная точка зрения, пропагандируемая Недобрыми Самаритянами, что коррупция – это одно из самых больших, хотя и не обязательно самое большое, препятствие для экономического развития. Согласно этому аргументу, нет смысла помогать бедным странам, у которых коррумпированные руководители, потому что они «будут как Мобуту» и растратят деньги. Эта позиция отражена в недавнем походе Всемирного банка против коррупции, под руководством бывшего заместителя министра обороны США Пола Вульфовица (Paul Wolfowitz), который объявил: «Борьба с коррупцией – это составная часть

борьбы с бедностью, не только потому, что коррупция – это нечестно и безнравственно, но и потому, что она сильно тормозит развитие».²⁸⁸ После того как Вульфовиц занял этот пост в январе 2005 года, Всемирный банк заморозил выплату кредитов нескольким развивающимся странам, мотивируя свои действия коррупцией.²⁸⁹ Вульфовиц ушёл из ВБ в 2007 году, но его кампания против коррупции продолжилась.

Коррупция составляет большую проблему во многих развивающихся странах. Но Недобрые Самаритяне используют её как удобное оправдание для сокращения своих обязательств по оказанию [*финансовой*] помощи, несмотря на то, что сокращение помощи намного больше вредит беднякам, чем бесчестным руководителям стран, особенно в беднейших странах (которые имеют предпосылки быть более коррумпированными, по причинам, которые я объясню далее).²⁹⁰ В дополнение к этому, они всё больше и больше используют коррупцию, как «объяснение» провалов неолиберальной политики, которую они продвигали последние два с половиной десятилетия. Эта политика провалилась потому, что она была ошибочной, а не потому, что её перевесили местные факторы, препятствующие развитию, вроде коррупции или «неправильной» [*местной*] культуры (мы будем обсуждать это в следующей главе).

Вредит ли коррупция экономическому развитию?

Коррупция – это нарушение доверия [*злоупотребление доверием*], которым заинтересованные стороны наделяют держателей определённых постов в любой организации, будь то государство, корпорация, профсоюз или даже некоммерческая организация. Да, правда, могут быть случаи «коррупции во имя благородной цели», примером тому может служить Оскар Шиндлер (Oscar Schindler), который подкупал нацистских чиновников, тем самым спасая жизни сотням евреев, что было увековечено в кинофильме Стивена Спилберга «*Список Шиндлера*».²⁹¹ Но такие случаи – исключения, а как правило, коррупция – морально неприемлема.

Жизнь была бы намного проще, если бы морально неприемлемые вещи, вроде коррупции, имели бы недвусмысленно отрицательные экономические последствия. Но реальность совсем не так чиста и однозначна. Глядя хотя бы на последние полвека, конечно, [*можно увидеть*] такие страны, как Заир при Мобуту или Гаити при Дювалье (Duvalier), экономика которых была разрушена разгулом коррупции. На другом полюсе мы видим такие страны, как Финляндия, Швеция и Сингапур, которые известны своей чистоплотностью и при этом процветали экономически. Затем есть страны вроде Индонезии, которые были очень коррумпированы, но хорошо развивались экономически. А некоторые другие страны: на ум приходят Италия, Япония, Корея, Тайвань и Китай, в тот же период жили ещё лучше, чем Индонезия, несмотря на глубоко укоренившуюся коррупцию в широких и, зачастую, крупных масштабах (хотя и не такую серьёзную, как в Индонезии).

И коррупция не является феноменом XX-го века. Подавляющее большинство

²⁸⁸ Press Conference, October 15 2006.

²⁸⁹ По состоянию на апрель 2006 г. в их число входили: в Африке – Чад, Кения и Конго; в Азии – Индия, Бангладеш и Узбекистан; на Ближнем Востоке – Йемен; в Латинской Америке – Аргентина. См. Интернет-сайт НПО «Brettonwoods Project», посвящённый освещению деятельности МВФ и ВБ: <http://www.bretton-woodsproject.org/article.shtml?cmd%5B126%5D=x126-531789>.

²⁹⁰ Эту мысль красноречиво изложила Хилари Бенн (Hilary Benn), британский министр по международному развитию, на ежегодном совещании Всемирного банка в 2006 году, когда она отказалась выражать безусловную поддержку антикоррупционной кампании г-на Вульфовица.

²⁹¹ G. Hodgson & S. Jiang (2006), 'The Economics of Corruption and the Corruption of Economics: An Institutionalist Perspective', a paper presented at the Annual Meeting of the European Association for Evolutionary Political Economy, November 3–4 2006, Istanbul.

сегодняшних богатых стран успешно прошли индустриализацию, несмотря на то, что их общественная жизнь была поразительно коррумпирована.²⁹² В Британии и во Франции открытая торговля общественными [государственными] постами (не говоря уже о титулах) была обычной практикой по крайней мере до XVIII века.²⁹³ В Британии до начала XIX века считалось совершенно нормальным, чтобы министры «заимствовали» средства своих ведомств для личной выгоды.²⁹⁴ До 1870 года, назначение гражданских чиновников высокого ранга в Британии производилось на основе покровительства [оказанных ранее услуг], а не качеств [кандидата]. «Главного кнута» [главного партийного организатора] правящей партии (эквивалентен лидеру большинства в Конгрессе США) тогда так и называли «Секретарь Казначейства по покровительству», потому что раздача протекций **была** его главной обязанностью.²⁹⁵ В США система «дележа добычи» («spoils system»), когда государственные посты раздавались сторонникам победившей партии (лоялистам), независимо от их профессиональной квалификации, укоренилась в начале XIX века и особенно расцвела в десятилетия, последовавшие за Гражданской войной. Ни единого федерального бюрократа в США не назначили посредством открытого, состязательного процесса до принятия «Закона Пендлтона» 1883 года (Pendleton Act).²⁹⁶ Но [не будем забывать вопрос, вынесенный в подзаголовок] в этот самый период США являлись самой быстрорастущей экономикой в мире.

Процесс выборов был также исключительно продажен. В Британии подкуп, «угощения» (обычно в виде бесплатной выпивки в связанных с той или иной партией питейных заведениях), обещания работы и угрозы избирателям были повсеместно распространены до принятия «Закона о коррупционной и противоправной практике» 1883 года (Corrupt and Illegal Practices Act). Даже после принятия этого закона предвыборная коррупция на местных выборах сохранилась и в XX веке. [А на референдуме 2003 года о вступлении Литвы в ЕС это были «пол-литра пива, полтора литра прохладительных напитков, пачка стирального порошка или шоколадный батончик местного производства»]. В США государственных чиновников часто использовали для партийных политических кампаний (и даже заставляли жертвовать в кассу предвыборной кампании). Фальсификации

²⁹² Коррупция в них была такова, что само определение коррупции отличалось от принятого сегодня. Когда Роберта Уолпола (Robert Walpole) в 1730 г. в стенах Парламента обвинили в коррупции, он не смущаясь признал, что владеет обширными поместьями и спросил: «занимая одну из наиболее доходных должностей почти 20 лет, чего ещё можно было ожидать? Если только [вы не станете утверждать, что] это было преступлением – заводить большие поместья посредством высокого поста». Затем он перешёл в наступление на своих обвинителей и парировал: «насколько большим преступлением должно было быть заведение себе поместья посредством меньших должностей?» [т.е. «брат не по чину»]. См.: Nield (2002), *Public Corruption – The Dark Side of Social Evolution* (Anthem Press, London), стр. 62.

²⁹³ См.: C. Kindleberger (1984), *A Financial History of Western Europe* (Oxford University Press, Oxford), стр. 160–161 посвящены Англии и стр. 168–169 - Франции. Также см. R. Nield (2002), *Public Corruption – The Dark Side of Social Evolution* (Anthem Press, London), глава 4 о Франции и глава 6 об Англии. Даже в Пруссии, возможно наименее коррумпированной стране XVIII века, должности не продавались явно, но по существу отдавались в пользу наибольшей ставки, потому что правительство зачастую отдавало должности тем, кто был готов заплатить наивысшую сумму налога, которым по обыкновению облагалось жалование за первый год. См. R. Dorwart (1953), *The Administrative Reforms of Frederick William I of Prussia* (Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts), p. 192.

²⁹⁴ Nield (2002), p. 62.

²⁹⁵ Он был обязан стимулировать членов своей партии поддерживать правительство, предлагая им в дар посты на гражданской службе. См. Nield (2002), p. 72.

²⁹⁶ Закон Пендлтона требовал, чтобы наиболее важные должности (около 10% от общего числа должностей) заполнялись на конкурсной основе. Эта планка возросла до 50% только к 1897 г. G. Benson (1978), *Political Corruption in America* (Lexington Books, Lexington, Massachusetts), pp. 80–85.

выборов и покупка голосов были повсеместно распространены. В США, где было много иммигрантов, к выборам бесправные иностранцы мгновенно превращались в граждан, которые могли голосовать, при этом «торжественного церемониала в этом было не больше, а быстроты ровно столько же, сколько демонстрировало превращение свиней в свинину в пакгаузах Цинцинати», - писала «*New York Tribune*» в 1868 г.²⁹⁷ При дороговизне предвыборных кампаний, не удивительно, что избранные чиновники активно искали [возможностей для] взятки. В конце XIX века коррупция законодателей в США, особенно в законодательных ассамблеях штатов, достигла такого уровня, что будущий президент Теодор Рузвельт с горечью заметил в отношении одного депутата, который открыто продавал голоса лоббистским группам, что у него «было такое же отношение к общественной жизни и государственной службе, как у стервятника к дохлой овце». ²⁹⁸

Как это возможно, что коррупция имеет столь различные экономические последствия в различных странах? Многие коррумпированные страны живут ужасно (к примеру, Заир, Гаити), другие – достойно (например, Индонезия), а третьи – очень хорошо (например, США конца XIX в. и страны Юго-Восточной Азии после Второй мировой войны). Для того, чтобы ответить на этот вопрос, нам нужно открыть этот «чёрный ящик», называемый коррупцией и понять его внутреннее устройство.

Взятка - это передача богатства от одного лица другому. Она *не обязательно* несёт отрицательное воздействие на экономическую эффективность и рост. Если министр (или другой государственный чиновник) взяв взятку у капиталиста, вложит её в какой-либо проект, по меньшей мере такой же продуктивный, как тот в который бы вложил сам капиталист (если бы он не должен заплатить взятку), то имевший место [факт] продажности может никак не повлиять на экономику [в целом], в терминах эффективности или роста. Единственная разница в том, что капиталист стал беднее, а министр – богаче, то есть это - вопрос [пере]распределения доходов.

Конечно, всегда есть шанс, что министр не использует деньги также эффективно, как капиталист [смог бы]. Министр может промотать свой несправедный заработок на показное потребление, тогда как капиталист мог бы мудро вложить эти деньги. Частенько так и бывает. Но *a priori* так считать нельзя. История демонстрирует, что многие бюрократы и политики оказались искушёнными инвесторами, а многие капиталисты промотали свои состояния. Если министр употребит деньги более эффективно, чем капиталист, коррупция может даже поспособствовать экономическому росту.

Важнейшим вопросом в этом отношении является, остаются или нет «грязные» деньги в стране. Если взятку положить в швейцарский банк, то она не сможет внести своего вклада в создании дополнительного дохода и рабочих мест посредством инвестирования, что является одним из способов, которым «низкие» [«подлые»] деньги могли бы частично «искупить» себя. И воистину, [этот момент] является главной причиной [поражающих] различий между Заиром и Индонезией. В Заире большая часть коррупционных денег была вывезена из страны. Если уж вы должны иметь коррумпированных лидеров, то, по крайней мере, вам нужно, чтобы они хранили награбленное на родине.

Приведёт ли коррупционное перераспределение доходов к более или к менее

²⁹⁷ Приводится по: T. Cochran & W. Miller (1942), *The Age of Enterprise: A Social History of Industrial America* (The Macmillan Company, New York), p. 159.

²⁹⁸ Приводится по: J. Garraty & M. Carnes (2000), *The American Nation – A History of the United States*, 10th edition (Addison Wesley Longman, New York), p. 472. Открытая торговля голосами была особенно широко распространена в 1860-е и 1870-е гг. Группа продажных депутатов законодательного собрания из обеих партий, под названием «Кавалерия Чёрной лошади» требовала по 1000 долл. за голос в пользу принятия актов по железным дорогам, в результате яростной торговли ставки взлетели до 5000 долл. Затем группа приняла проект «Закона о забастовках», который в случае его принятия значительно ущемлял интересы некоторых богачей или корпораций, а затем потребовала отступных. В итоге некоторые компании создали свои лоббистские структуры, которые покупали [принятие] законов, что избавляло их от шантажа. См. Benson (1978), стр. 59–60.

продуктивному употреблению денег, выплаченных в виде взяток, [всё равно] коррупция может создать целый спектр проблем «искажая» решения правительства [политику государства].

К примеру, если взятка позволяет менее эффективному производителю получить лицензию на строительство, скажем, нового прокатного стана, это снизит эффективность экономики. Но, опять же, такой исход не является предreshённым. К примеру, утверждалось, что производитель, который готов заплатить наибольшую взятку [для получения лицензии], скорее всего и является наиболее эффективным производителем, поскольку производитель, который ожидает получить большую отдачу от лицензии, по определению готов предложить наибольшую взятку для её получения. А если это так, то выдача лицензии производителю, дающему наибольшую взятку, по существу, равноценна продаже лицензии государством с аукциона, и следовательно, [в такой же мере] является наилучшим способом выбрать наиболее эффективного производителя, за исключением того, что доход от этого потенциального аукциона идёт неразборчивому в средствах чиновнику, а не в казну, как было бы в условиях прозрачного аукциона. Конечно же, этот аргумент «взятки как неофициального (и эффективного) аукциона» рассыпается [в прах], если более эффективный производитель имеет несгибаемые моральные принципы и отказывается платить взятки; в таком случае коррупция позволит менее эффективному производителю получить лицензию.

Коррупция может также «искажать» правительственные решения мешая административному регулированию. Так, если водопроводная компания, поставляющая некачественную воду, прибегая к подкупу ответственных чиновников, сможет продолжить такую практику, [определённо] будут отрицательные экономические последствия – участятся случаи заболеваний, передаваемых грязной водой, что в свою очередь повысит расходы на здравоохранение, и как следствие снизит производительность труда.

Но если административное регулирование было «ненужным», коррупция может и повысить экономическую эффективность. К примеру, до правовой реформы 2000 года, чтобы открыть фабрику во Вьетнаме, требовалось подать десятки документов (включая характеристику заявителя и его медицинскую справку), в том числе около 20-ти, выдаваемых [центральным] правительством; говорят, что требовалось от шести до двенадцати месяцев на то, чтобы собрать все необходимые документы и получить все согласования.²⁹⁹ В такой ситуации, может оказаться предпочтительным, чтобы потенциальный инвестор подкупил соответствующих чиновников и быстро получил лицензию. Можно сказать, что инвестор выигрывает в том, что он [получает возможность] заработать больше денег, потребитель выигрывает от того, что его спрос удовлетворяется быстрее, а чиновники – от того, что становятся богаче (хотя, конечно, имеет место нарушение доверия [злоупотребление] и государство недополучает свой законный доход). По этой причине часто говорят, что мздоимство может повысить экономическую эффективность зарегулированной экономики тем, что возвращает рыночные силы, хотя и незаконными методами. Именно об этом говорил ветеран американской политологии Самюэль Хантингтон (Samuel Huntington) в своём, ставшем классическим, пассаже: «в терминах экономического роста, хуже чем общество с жёсткой, сверхцентрализованной, бесчестной бюрократией, может быть только общество с жёсткой, сверхцентрализованной и честной бюрократией».³⁰⁰ Опять же, взяточничество, которое позволяет предприятиям обойти административное регулирование может быть, а может и не быть экономически полезным (хотя, в любом случае, остаётся незаконным, и, в лучшем случае, морально сомнительным); всё зависит от самой природы такого регулирования.

²⁹⁹ Информация от World Bank (2005), *World Development Report 2005 – A Better Investment Climate for Everyone* (World Bank, Washington, DC), p. 101, Box 5.4.

³⁰⁰ S.Huntington (1968), *Political Order in Changing Societies* (Yale University Press, New Haven), p. 386.

Так что, экономические последствия коррупции зависят от того [а] какие решения затрагивает коррупционный акт, [б] как взятка используется её получателями, и [в] что стало бы с деньгами, если бы коррупция не имела места. Я мог бы также затронуть такие вопросы, как «предсказуемость» коррупции (к примеру, есть ли «установленный тариф» за «определённые» услуги продажных чиновников?) или степень «монополизации» на рынке взяток (например, скольких людей нужно будет подкупить, чтобы получить лицензию?). Но штука в том, что объединённый результат всех этих факторов трудно предсказать. Именно поэтому мы наблюдаем такие значительные различия между странами в смысле взаимосвязи между коррупцией и экономическими показателями страны.

Процветание и честность

Если влияние коррупции на экономическое развитие такое неоднозначное, то как же обстоит дело с влиянием второго на первое? Мой ответ: экономическое развитие облегчает сокращение коррупции, но автоматической реакции здесь нет. Очень многое зависит от сознательных усилий, направленных на сокращение коррупции.

Как я уже говорил, история демонстрирует, что на ранних этапах экономического развития коррупцию трудно контролировать. Тот факт, что сегодня нет такой бедной страны, которая была бы *[одновременно]* очень честна, говорит, что страна должна *[сначала]* подняться из абсолютной бедности, прежде чем она сможет ощутимо снизить уровень продажности системы. Когда люди бедны, легко купить их совесть – голодающим трудно не продать свои голоса за мешок муки, а малооплачиваемым государственным служащим трудно устоять перед искушением принять мзду. Но это не только вопрос совести и достоинства. Есть также и структурные причины.

Экономическая активность в развивающихся странах по большей части рассеяна среди множества мелких *[хозяйственных]* единиц (например, мелкие крестьянские хозяйства, угловые магазинчики, переезжие лотошники, артели и мастерские на заднем дворе). Это создаёт плодородную почву для мелкого лихоимства, которое может быть слишком многочисленным, чтобы его смогли выявить *[и пресечь]* слабо укомплектованные государственные *[органы]* развивающихся стран. Эти мелкие хозяйственные единицы не ведут бухгалтерского учёта или имеют его в зачаточном состоянии, что делает их «невидимыми» для целей налогообложения. «Невидимость» в сочетании с недостатком административных ресурсов у налоговых ведомств даёт невысокую собираемость налогов. Эта неспособность собирать налоги ограничивает государственный бюджет, что в свою очередь, по ряду причин, стимулирует мздоимство.

Прежде всего, невысокие доходы бюджета не дают платить достойные зарплаты государственным чиновникам, которые становятся склонными ко взяточничеству. Вообще-то, очень примечательно *[и достойно уважения]*, как много чиновников развивающихся стран живут честно, несмотря на то, что получают сущие гроши. Но всё равно, чем ниже зарплаты, тем выше шансы, что чиновники поддадутся искушению. Далее, ограниченный государственный бюджет ведёт к незначительной социальной защите или отсутствию таковой. Поэтому бедняки вынуждены полагаться на покровительство политиков, которые раздают всевозможную помощь лоялистам в обмен на голоса. Чтобы делать это, политикам нужны деньги, поэтому они берут взятки у корпораций, отечественных и иностранных, которым нужно их расположение. И наконец, небольшой бюджет не даёт правительству выделять *[достаточно]* средств на борьбу с коррупцией. Для выявления и предания суду зарвавшихся чиновников, правительству необходимо привлекать (штатных или приглашённых) высокооплачиваемых *[судебных]* бухгалтеров-ревизоров и юристов. Борьба с коррупцией – недешёвое удовольствие.

С улучшением условий жизни, люди могут повысить стандарты своего поведения. Экономическое развитие также увеличивает возможности государства по сбору налогов – хозяйственная деятельность становится более «видимой», да и административные ресурсы

возрастают. Это в свою очередь позволяет повысить зарплаты бюджетникам, расширить социальные льготы и тратить больше средств на выявление и пресечение должностных преступлений госслужащих, - и всё перечисленное помогает снизить коррупцию.

Указав на всё это, важно подчеркнуть, что экономическое развитие автоматически не создаёт более честное общество. К примеру, как я уже говорил, США были более коррумпированной страной в конце XIX в., чем в его начале [*когда они были менее развиты*]. Более того, некоторые богатые страны намного более коррумпированы, чем бедные. Чтобы проиллюстрировать этот тезис, давайте взглянем на «Индекс восприятия коррупции» («Corruption Perception Index»), опубликованный в 2005 г. влиятельной международной организацией, борющейся с коррупцией – «Transparency International». ³⁰¹ Согласно этому «Индексу» Япония (*подушевой ВВП* 37180 долл. в 2004 г.) делит 21-е место с Чили (4910 долл.), страной, которая едва ли имеет 13% её дохода. Италия (26120 долл.) делит 40-е место с Кореей (13980 долл.), которая достигает уровня только половины её дохода и Венгрией (8270 долл.) – уровень одной трети. Ботсвана (4340 долл.) и Уругвай (3950 долл.), несмотря на то, что имеют *подушевой ВВП* всего в 15% от итальянского или 30% от корейского, намного опережают их на своём 32-м месте. Эти примеры говорят о том, что экономическое развитие [*само по себе*] автоматически не уменьшает коррупцию. Чтобы достигнуть этой цели, нужно предпринимать целенаправленные усилия. ³⁰²

³⁰¹ Этот «Индекс» следует воспринимать со здоровым скептицизмом. Как следует из его названия, он измеряет всего лишь «восприятие», выявленное путём опроса технических экспертов и бизнесменов, которые имеют ограниченную осведомлённость и свои собственные предубеждения. Проблематичность таких субъективных оценок хорошо проявилась, когда восприятие коррупции в Азиатских странах, поражённых кризисом 1997 года, внезапно резко подскочило после кризиса, несмотря на то, что в предыдущие десять лет оно почти неизменно падало. (см. H-J. Chang [2000], ‘The Hazard of Moral Hazard – Untangling the Asian Crisis’, *World Development*, vol. 28, no. 4). Также то, что воспринимается как коррупция, ещё зависит от страны, что также влияет на суждение экспертов. К примеру, во многих странах «раздел добычи» по-американски в виде раздачи федеральных постов сочтут коррумпированным, но в США так не считают. Применение, скажем, финских критериев, сделало бы США намного более коррумпированными, чем зафиксировано в «Индексе» (17-е место). Кроме того, зачастую в лихоимстве развивающихся стран участвуют фирмы (а иногда даже правительства) богатых стран, которые выплачивают «подношения», и это *не* фиксируется в восприятии коррумпированности самих богатых стран. Так что, если включить их зарубежную деятельность, то богатые страны могут быть более коррумпированными, чем они кажутся.

«Индекс» можно загрузить здесь: <http://www.transparency.org/content/download/1516/7919>.

³⁰² Важнейшим средством для того, чтобы удешевить выборы является [*законодательное*] ограничение предвыборных расходов как кандидатами, так и политическими партиями; если ограничить только одну категорию, расходование просто переместится в другую. Также важно запретить политическую рекламу, чтобы удешевить выборы в нашем перегруженном и перекормленном СМИ мире. Усиление социальной защищённости [*народа*] (что, конечно, требует улучшения государственных доходов) также поможет снизить коррупцию на выборах, потому что бедняки будут иметь больше иммунитета к скупке голосов. Более высокая собираемость налогов позволит правительству повысить зарплаты чиновникам, что [*должно*] уменьшить искушение принять мзду. Конечно, имеет место вопрос курицы и яйца: не набрав надёжных людей, которым нужно будет предложить хорошую зарплату, может оказаться невозможным поднять собираемость налогов. Поэтому, первым местом, которое нужно расчислить и привести в порядок являются [*сами*] службы по сбору налогов. Отличным примером является Британская акцизная служба в XVII в. (сбор косвенных налогов). Введённые в ней, ранее остальных частей британского государственного аппарата, продвижение по службе в соответствии с личными заслугами, внезапные проверки и чёткие правила, дали великолепные результаты. Она не только повысила доходы бюджета, но и послужила образцом для улучшения работы таможни и других департаментов. По общим вопросам собираемости налогов см.: J. di John (2007), ‘The Political Economy of Taxation and Tax Reform in Developing Countries’ in H-J.Chang (ed.), *Institutional Change and Economic Development* (United Nations University Press, Tokyo, and Anthem Press, London). Подробности о реформе британской акцизной службы см.: Nield (2002), стр. 61–62.

Слишком много рыночных сил

Недобрые Самаритяне не только используют коррупцию как безосновательное «объяснение» провала неолиберальной политики (они-то сами считают, что их политика не может быть неверной), но ещё и решение проблемы коррупции, которое они продвигают, только ухудшает, а не улучшает положение.

Недобрые Самаритяне, основывают свой тезис на неолиберальной экономике и утверждают, что наилучший подход к коррупции – это впустить больше рыночных сил как в частный, так и в общественный сектор – решение, которое тесно увязано с их экономической программой рыночного фундаментализма. Они утверждают, что высвобождение рыночных сил в частном секторе, то есть *дерегулирование*, не только повысит экономическую эффективность, но также и снизит коррупцию тем, что лишит политиков и бюрократов тех самых полномочий, которые позволяют им распределять ресурсы, и которые-то и позволяли им вымогать взятки в первую очередь. Кроме того, Недобрые Самаритяне воплотили в жизнь ряд мер, основанных на так называемом «Новом Государственном Управлении» («New Public Management» - NPM), которое призвано повысить эффективность руководства и снизить коррупцию, путём введения *больших* рыночных сил в само правительство – чаще привлекать субподрядчиков, активнее использовать оплату [*труда*] привязанную к достижению [*установленных*] результатов, чаще нанимать людей по краткосрочным контрактам и активнее взаимозаменять сотрудников частного и государственного секторов.

К сожалению, вдохновлённые NPM реформы зачастую увеличивали, а не уменьшали коррупцию. Повышенное привлечение субподрядчиков означало больше контрактов с частным сектором, что создавало новые возможности для подкупа. Увеличившийся переход сотрудников из государственного в частный сектор возымел ещё более опасные последствия. Как только перед государственными служащими замаячила перспектива очень хорошо оплачиваемой работы в частном секторе, у них могло появиться искушение подружиться с будущим руководством, тем что слегка раздвинуть рамки [*дозволенного*] или даже просто нарушить правила в его интересах. Они могут поступать так даже не получая немедленного вознаграждения. А когда деньги не переходят из рук в руки, законы не нарушаются (и следовательно, коррупции нет), поэтому чиновника в самом худшем случае можно будет обвинить только в просчёте, принятии неверного решения. Но вознаграждение предстоит в будущем. Его даже может предоставить не та корпорация, которая получила выгоду от первоначального решения [*принятого чиновником*]. Создав себе репутацию «союзника бизнеса» или, более иносказательно, «реформатора», такой чиновник в дальнейшем может перейти на тёпленькое местечко в частной юридической фирме, лоббистской структуре или даже в международной организации. Опираясь на свою репутацию он даже может учредить частный инвестиционный фонд. Побуждение оказывать любезности частному сектору будет только возрастать, если карьеры государственных служащих подвешивать в неопределённом состоянии, заключая [*только*] краткосрочные контракты, которые применяют во имя повышения рыночной дисциплины. Если госслужащие знают, что они не задержатся на службе надолго, у них будет намного больше стимулов искать и развивать перспективы дальнейшего трудоустройства.³⁰³

В дополнение к тому воздействию, которое оказало введение NPM, неолиберальная политика, через проталкивание либерализации торговли, невольно и опосредовано

³⁰³ Ярko выраженный прирост коррупции в Британии, пионера NPM, в период после Тэтчер, является полезным уроком касательно кампаний по борьбе с коррупцией, основанных на рыночных принципах. Роберт Нилд (Robert Nield), бывший профессор экономики Кембриджского университета и член знаменитого Фултонского комитета по реформе государственной службы 1968 года, описывая этот опыт с горечью говорил, что: «Не могу припомнить ни одного [*подобного*] примера, когда современная демократия систематически демонтировала бы систему, благодаря которой и появились на свет государственные службы, не подверженные коррупции». См.: Nield (2002), *Public Corruption* (Anthem Press, London), p. 198.

[дополнительно способствовала] возрастанию коррупции, потому что либерализация торговли ослабляет государственные финансы, что в свою очередь повышает вероятность коррупции и понижает возможности к противодействию ей.³⁰⁴

Помимо этого, дерегулирование, другой важнейший компонент из набора неолиберальной политики, повысило коррупцию в частном секторе. Лихоимство частного сектора зачастую не находит отражения в экономической литературе, потому что коррупцию обычно *определяют*, как злоупотребление должностными полномочиями на государственной должности, с целью получения личной наживы.³⁰⁵ Но бесчестность существует и в частном секторе. Финансовое дерегулирование и снижение стандартов бухгалтерской отчётности привели к инсайдерской торговле [злоупотреблению служебным положением на основе доступа к служебной информации, обладающей потенциально высокой ценностью] и липовой отчётности, даже в богатых странах – вспомните случаи вроде энергетической компании «Enron», компании телекоммуникаций «WorldCom» и их бухгалтерскую фирму «Arthur Andersen» в «ревушие девяностые» в США.³⁰⁶ Также дерегулирование увеличивает власть и могущество монополий частного сектора, которые [в свою очередь] позволяют [просто безгранично] расширить возможности их неразборчивых в средствах менеджеров брать взятки от субподрядчиков.

Зачастую коррупция существует потому, что имеется слишком много рыночных сил, а не слишком мало. В коррумпированных странах имеется чёрный [рынок!] неподобающих [для этого] вещей, например, государственных подрядов, должностей и лицензий. И на самом деле, только когда нынешние богатые страны сделали незаконным торговлю такими вещами, как государственные должности, они смогли ощутимо уменьшить [конвейр] наживы, создаваемой злоупотреблением служебным положением государственными чиновниками. Если спустить с привязи ещё больше рыночных сил, при помощи дерегулирования, на что непрерывно напирала неолиберальная ортодоксия, то это может ухудшить положение. Именно поэтому, во многих развивающихся странах, после либерализации навязанной Недобрыми Самаритянами, зачастую коррупция *усиливалась*, а не ослабевала. Уже стал притчей во языцех беспримерный бандитизм в процессе либерализации и приватизации в посткоммунистической России, но подобные явления можно было увидеть и во многих других развивающихся странах.³⁰⁷

Демократия и свободный рынок

В дополнение к коррупции есть ещё один политический вопрос, который занимает видное место в повестке дня неолиберальной политики. Это демократия. Но демократия, в особенности во взаимосвязи с экономическим развитием, является комплексным и вызывающим яростное столкновение различных позиций, вопросом. Поэтому здесь, в отличие от таких вопросов, как свобода торговли, инфляция или приватизация, у Недобрых Самаритян нет единой позиции.

Некоторые утверждают, что демократия жизненно важна для экономического развития,

³⁰⁴ О воздействии либерализации торговли на государственные финансы в развивающихся странах см. Главу 3.

³⁰⁵ Это хорошо продемонстрировано в Hodgson & Jiang (2006).

³⁰⁶ J. Stiglitz (2003), *The Roaring Nineties* (W. W. Norton, New York and London) provides detailed discussions of these cases.

³⁰⁷ См. статьи по специальной теме: «Либерализация и Новая Коррупция» в *IDS Bulletin*, vol. 27, no. 2, April 1996 (Institute of Development Studies, University of Sussex). По России см.: J. Wedel (1998), *Collision and Collusion: The Strange Case of Western Aid to Eastern Europe* (St Martin's Press, New York).

поскольку она защищает граждан от произвольной экспроприации со стороны правителей; без такой защиты не было бы стимула накапливать богатство; «поэтому, - утверждает USAID – расширение демократии повышает возможности людей к процветанию и всё большему благополучию».³⁰⁸ Другие полагают, что демократией при необходимости можно пожертвовать, ради защиты свободного рынка, что проявилось в горячей поддержке некоторыми неолиберальными экономистами диктатуры Пиночета в Чили. Третьи считают, что демократия естественным образом разовьётся, когда разовьётся экономика (чего конечно, лучше всего можно достигнуть политикой свободного рынка и свободы торговли), потому что она породит образованный средний класс, который естественным образом стремится к демократии. Иные же непрерывно поют дифирамбы демократии, но помалкивают, когда рассматриваемой недемократической страной оказывается «друг» - в полном соответствии с традицией *realpolitik*, выраженной высказыванием Франклина Рузвельта (Franklin Roosevelt) по поводу никарагуанского диктатора Анастасио Сомосы (Anastasio Somoza): «он, может, и сукин сын, но он наш сукин сын».³⁰⁹

Несмотря на всё это многообразие взглядов, среди неолибералов существует прочный консенсус в отношении того, что демократия и экономическое развитие взаимно укрепляют друг друга. Конечно, не они одни разделяют это мнение. Но что отличает их [*от всех прочих*], так это их вера в то, что эта взаимосвязь скрепляется и осуществляется во многом, а может и исключительно, благодаря (свободному) рынку. Они утверждают, что демократия способствует свободным рынкам, которые в свою очередь, способствуют экономическому развитию, которое затем способствует демократии: «Рынок поддерживает демократию, так же как демократия, при нормальных условиях, должна укреплять рынок» - пишет Мартин Вольф (Martin Wolf), британский финансовый журналист, в своей известной книге *«Почему Глобализация Работает»* (*«Why Globalisation Works»*).³¹⁰

Согласно неолиберальным воззрениям, демократия способствует свободным рынкам, потому что, если правительство можно сместить не прибегая к насильственным средствам, то оно вынуждено будет сдерживать своё хищническое поведение. Когда правители не волнуются о потере власти, они могут безнаказанно налагать чрезмерные налоги, и даже конфисковывать частную собственность, чем неоднократно занимались автократы в течении всей человеческой истории. Когда такое случается, стимулы инвестировать и накапливать богатство разрушаются и [*действие*] рыночных сил деформируется, препятствуя экономическому развитию. И наоборот, при демократии, хищническое поведение государства обуздано, и поэтому свободные рынки могут процветать, способствуя экономическому развитию. В свою очередь, свободные рынки способствуют демократии, потому что они ведут к экономическому развитию, при котором появляются независимые обладатели богатства, которые потребуют механизма, при помощи которого они смогут противодействовать деспотичным действиям политиков – то есть демократии. Именно это имел в виду бывший президент США Билл Клинтон (Bill Clinton), когда в поддержку вступления Китая в ВТО он сказал: «по мере того, как жители Китая становятся более мобильными, процветающими и знакомыми с альтернативными образами жизни, они станут искать большей роли в принятии решений, которые затрагивают их жизни».³¹¹

Оставим пока что в стороне вопрос о том, является ли свободный рынок наилучшим двигателем экономического развития (на который я последовательно отвечал «нет» на

³⁰⁸ http://www.usaid.gov/our_work/democracy_and_governance/.

³⁰⁹ http://www.brainyquote.com/quotes/authors/f/franklin_d_roosevelt.html.

³¹⁰ M. Wolf (2004), *Why Globalisation Works* (Yale University Press, New Haven and London), p. 30.

³¹¹ Приводится по: J. Bhagwati, *In Defense of Globalisation* (Oxford University Press, New York, 2004), p. 94.

протяжении всей этой книги) и спросим себя, можно ли, по крайней мере, утверждать, что демократия и (свободные) рынки действительно являются такими очевидными и естественными партнёрами и усиливают друг друга?

Ответ будет «нет». Несмотря на то, что говорят неолибералы, рынок и демократия противоречат друг другу на фундаментальном уровне. Демократия основана на принципе «один человек – один голос». Рынок работает по принципу «один доллар – один голос». Естественно, что первая придаёт равный вес каждому человеку, независимо от принадлежащих ему/ей денег. А последний придаёт **большой** вес богатым. Следовательно, демократические решения ниспровергают логику рынка. И действительно, большинство либералов XIX века были против демократии, потому что они считали, что она **не совместима** со свободным рынком.³¹² Они утверждали, что демократия позволит бедным проводить политику, которая будет эксплуатировать богатое меньшинство (к примеру, прогрессивная шкала подоходного налога, национализация частной собственности), тем самым уничтожая стимулы к накоплению богатства.

Под влиянием таких взглядов все сегодняшние богатые страны первоначально наделяли правом голоса только тех, кто обладал определённым количеством имущества или зарабатывал достаточно, чтобы платить свыше определённой суммы налога. Некоторые из этих стран имели ценз грамотности или даже достижений в учёбе (к примеру, в некоторых германских государствах университетский диплом давал дополнительный голос), что, конечно, всё равно было тесно связано с экономическим статусом людей, да и применялись они обычно в совокупности с критерием имущества/подоходного налога. Так в Англии, якобы колыбели современной демократии, даже после знаменитого «Закона о Реформе» 1832 года (1832 Reform Act), правом голоса обладали только 18% мужчин.³¹³ Во Франции, до введения всеобщего избирательного права мужчин в 1848 года (впервые в мире), только 2% мужского населения могли голосовать по причинам ограничений по возрасту (нужно было быть старше 30 лет), а самое главное, по уплачиваемым налогам.³¹⁴ В Италии, даже после снижения в 1882 году возрастной планки до 21 года, могли голосовать только около 2 миллионов мужчин (эквивалентно примерно 15% мужского населения) по причинам ценза грамотности и суммы уплачиваемых налогов.³¹⁵ Экономический барьер для права голосовать был [как это ни забавно] оборотной стороной лозунга американских колонистов, [направленного] против британцев: «никаких налогов без представительства» [в Парламенте] – который также превратился в: «никакого представительства без налогов».

Указывая на противоречия между демократией и рынком, я не утверждаю, что от рыночной логики нужно отказаться совсем. При коммунизме полный отказ от принципа «один доллар, один голос» не только породил экономическую неэффективность, но и расплодил неравенство, основанное на других критериях – политической власти, личных связях или идеологическом статусе. Также следует помнить, что деньги могут быть великим уравнивателем. Они могут действовать как мощный растворитель нежелательных предрассудков против людей, принадлежащих определённым расам, социальным кастам или группам определённых занятий. Намного легче заставить людей относиться к членам дискриминируемой группы лучше, если у последних есть деньги (то есть, они являются потенциальными клиентами или инвесторами). Тот факт, что даже открыто расистский режим апартеида в ЮАР придал японцам статус «почётных белых» является мощным

³¹² N. Bobbio (1990), *Liberalism and Democracy*, translated by Martin Ryle and Kate Soper (Verso, London).

³¹³ M. Dauntton (1998), *Progress and Poverty* (Oxford University Press, Oxford), pp. 477–8.

³¹⁴ S. Kent (1939), *Electoral Procedure under Louis Philippe* (Yale University Press, New Haven).

³¹⁵ M. Clark (1996), *Modern Italy, 1871–1995*, 2nd ed. (Longman, London and New York), p. 64.

свидетельством «освобождающей» силе рынка.

Но какой бы положительной ни была логика рынка в определённых аспектах, мы не должны, и не можем строить общество исключительно на принципе «один доллар, один голос». Предоставить всё *[воле]* рыночных *[сил]* приведёт к тому, что богатые смогут реализовывать все свои желания, вплоть до самых легкомысленных *[прихотей]*, в то время как бедные не смогут даже выжить – точно также, как *[сегодняшний]* мир тратит в двадцать раз больше средств на разработку средств для похудения, чем на разработку средств от малярии, которая в развивающихся странах уносит более миллиона жизней и оставляет многие миллионы инвалидами каждый год. Кроме того, есть некоторые вещи, которые просто нельзя покупать и продавать, даже во имя здорового рынка. Судебные решения, государственные посты, учёные степени и некоторые профессиональные квалификации (юристы, врачи, учителя, инструкторы по вождению) – примеры тому. Если эти вещи можно будет купить, то возникнут серьёзные проблемы не просто с легитимностью и правопорядком такого общества, но также и с экономической эффективностью: неграмотные врачи или неквалифицированные учителя могут снизить качество рабочей силы; купленные судебные решения подорвут действенность контрактного права.

И демократия, и рынок являются базовыми компонентами *[всякого]* приличного общества. Но они противоречат друг другу на *[самом]* фундаментальном уровне. Нам нужно уравнивать их. Когда мы присовокупим *[к этому заключению]* тот факт, что свободный рынок плохо помогает экономическому развитию (о чём я говорил на протяжении всей этой книги), то *[становится весьма]* проблематичным утверждение, что существует действенный круг *[взаимообусловленности]*, связывающий демократию, свободный рынок и экономическое развитие, вопреки тому, что утверждают Недобрые Самаритяне.

Когда демократии подрывают демократию

Политика свободного рынка, продвигаемая Недобрыми Самаритянами, открыла воздействию рыночного правила «один доллар, один голос» *[гораздо большие, чем прежде]* сферы нашей жизни. Поскольку существует естественный конфликт между свободным рынком и демократией, то это означает, что такая политика ограничивает демократию, даже если к этому специально не стремились. Но это ещё не всё. Недобрые Самаритяне рекомендовали политику, которая активно стремится подорвать демократию в развивающихся странах (хотя они не формулируют её в таких выражениях).

Их аргументация начинается довольно разумно. Неолиберальных экономистов волнует, что *[сфера]* политики открывает возможность для искажения рациональности рынка: неэффективные фирмы или фермеры могут убедить парламентариев ввести тарифы и субсидии, возлагая издержки *[такого шага]* на всё общество, которое должно будет покупать дорогую отечественную продукцию; популистские политики могут оказать давление на центральный банк, чтобы тот «напечатал денег» перед избирательной кампанией, что вызовет инфляцию и нанесёт ущерб народу в долгосрочной перспективе. Пока что всё нормально.

Решение этой проблемы, которое выдвигают неолибералы, – это «деполитизировать» экономику. Они утверждают, что сфера деятельности правительства *[государства]* должна быть сокращена – при помощи приватизации и либерализации – до минимального уровня. В тех немногих сферах, где ему всё ещё будет позволено функционировать, возможность действий по своему усмотрению должна быть минимизирована. Они утверждают, что такие ограничения особенно нужны в развивающихся странах, потому что их руководство менее компетентно и более коррумпировано. Такие ограничения могут быть обеспечены жёсткими правилами, которые сокращали бы свободу выбора правительства, к примеру законом, который требует сведения бюджета, или созданием политически независимых руководящих

органов – независимого центрального банка, независимых регулирующих органов и даже независимого налогового органа (известного как «Автономная налоговая администрация» - «Autonomous revenue authority» или ARA, и испытанного на Уганде и Перу³¹⁶). Считается, что развивающимся странам особенно важно подписать международные соглашения, к примеру соглашения ВТО, двусторонние/региональные соглашения о свободной торговле или об инвестициях, потому что их руководство менее ответственно, и следовательно, имеет больше шансов сбиться с праведного пути неолиберальной политики.

Первая проблема с этим тезисом «деполитизации» - это допущение, что мы чётко знаем, где должна заканчиваться экономика и начинаться политика. Но это невозможно, потому что рынки – вотчина экономики – сами являются политическими конструктами. Рынки являются политическими конструктами, поскольку все права собственности и прочие права, являющиеся их основой имеют политическое происхождение. И политическое происхождение экономических прав можно увидеть в том факте, что многие из них, считающиеся сегодня естественными, в прошлом горячо оспаривались – в числе прочих к примерам относятся: право владеть идеями (не признаваемое многими до введения прав интеллектуальной собственности в XIX в.) и право не быть обязанным работать в юном возрасте (в котором отказывали многим детям из бедных семей).³¹⁷ В те времена, когда эти права были всё ещё политически спорными, не было недостатка в «экономических» аргументах доказывавших, почему их признание было несовместимо со свободным рынком.³¹⁸ С учётом этого, когда неолибералы предлагают «деполитизацию» экономики, они предполагают, что именно та конкретная пограничная линия между политикой и экономикой, которую они хотят провести, является верной. Это безосновательно.

В этой главе для нас важно, что настаивая на «деполитизации» экономики, Недобрые Самаритяне подрывают демократию. Деполитизация политических решений при демократической форме правления – будем говорить без обиняков – ослабляет демократию. Если все по-настоящему важные решения забрать у демократически избранного правительства и передать в руки [никем] не избранных технократов в «политически независимых» органах, то тогда какой смысл иметь демократию? Другими словами, демократия приемлема для неолибералов только до тех пор, пока она не противоречит свободному рынку; вот почему некоторые из них не видят противоречия между поддержкой диктатуры Пиночета и восхвалениями демократии. Попросту говоря, они хотят демократии, только если она почти совершенно бессильна – или как сказал нынешний мэр Лондона, левый политик Кен Ливингстон (Ken Livingstone), в заглавии своей книги 1987 года *«Если бы голосование что-то решало, его бы отменили»* (*If Voting Changed Anything They'd*

³¹⁶ О деятельности ARA в Уганде и Перу см. Di John (2007).

³¹⁷ К числу более современных примеров относятся: право на чистую окружающую среду, право на равное отношение, независимо от пола и национальной принадлежности, а также права потребителей. Поскольку они ближе к нам, то связанные с ними дебаты более остры, и следовательно, их «политическую» природу легче увидеть. Но по мере того, как эти права становятся всё более общепринятыми, они всё менее выглядят «политическими», в частности обратите внимание на то, как экологические права, которые несколько десятилетий назад поддерживали только крайние радикалы, стали так широко принятыми в последнее десятилетие, что они уже не кажутся политической проблемой.

³¹⁸ К примеру, когда в 1819 году в британский Парламент впервые внесли законопроект, касающийся детского труда, некоторые члены Палаты лордов возражали против него на основании того, что «труд должен быть свободным», несмотря на то, что по стандартам нашего времени закон был очень умеренным – сферой его применения должны были быть только хлопчатобумажные фабрики, которые считались наиболее опасными, и запрещал наём детей только младше девяти лет. См. M. Blaug (1958), 'The Classical Economists and the Factory Acts: A Re-examination', *Quarterly Journal of Economics*, 1958, vol. 72, no. 2. «Экономическую» аргументацию против владения идеями см. в Главе 6.

Из этого видно, что, подобно прежним либералам, неолибералы в глубине души убеждены, что если дать политическую власть тем, у кого «нет своего кровного интереса» в существующей экономической системе, то это неизбежно приведёт к «иррациональному» изменению *status quo* в отношении распределения прав собственности (и прочих экономических прав). Однако, в отличие от своих интеллектуальных предшественников, неолибералы живут в такую эпоху, когда они не могут открыто выступать против демократии, поэтому они пытаются делать это [косвенно], дискредитируя *политику в целом*.³²⁰ Дискредитируя политику в целом, они получают обоснование и легитимизацию своих действий, направленных на перехват права принятия решений у демократически избранных представителей. Осуществляя это, неолибералам удалось сократить сферу, [подлежащую] демократическому контролю, не прибегая к открытой критике самой демократии. Особенно разрушительные последствия этого наступили в развивающихся странах, где Недобрые Самаритяне смогли продавать такие «антидемократические» меры, которые далеко выходят за пределы того, что было бы допустимо в богатых странах (такие как, например, политическая независимость налоговых органов).³²¹

Демократия и экономическое развитие

Очевидно, что демократия и экономическое развитие влияют друг на друга, но их взаимоотношения намного сложнее того, что заложено в неолиберальной аргументации, в которой демократия способствует экономическому развитию тем, что делает частную собственность сохраннее, а рынки свободнее.

Начнём с того, что маловероятно, что демократия будет способствовать экономическому развитию через поддержку свободного рынка, принимая во внимание фундаментальный конфликт между демократией и рынком. И действительно, прежние либералы боялись, что демократия может препятствовать капиталовложениям, а значит

³¹⁹ Дарон Аджемоглу (Daron Acemoglu), профессор экономики Массачусетского технологического института (MIT) и Джеймс Робинсон (James Robinson), политолог из Гарвардского университета, выразили эту же самую мысль более научным языком. Они предсказывают, что демократия широко распространится вместе с глобализацией, потому что последняя сделает её более безобидной [*и беззубой*]. По их мнению, глобализация имеет все шансы заставить «в будущем элиты и консервативные партии стать более могущественными, а демократию – стать менее перераспределяющей, в особенности, если не появятся новые формы представительства большинства, как в политической сфере, так и на рабочих местах. Тем самым демократия станет более консолидированной [*компактной и функциональной*], однако для тех, кто ожидает, чтобы демократия преобразила общество, подобно тому, как это сделала британская демократия в первой половине XX века, она может оказаться очень разочаровывающей формой демократии». J. Robinson & D. Acemoglu (2006), *Economic Origins of Dictatorship and Democracy* (Cambridge University Press, Cambridge), p. 360.

³²⁰ Красноречивым примером в этом отношении является опрос общественного мнения накануне президентских выборов 2000 года в США, который показал, что респонденты чаще всего высказывались против обоих кандидатов по причине того, что они «слишком политики». То, что многие люди отвергают человека, стремящегося занять крупнейший политический пост в мире на основании того, что тот «чересчур политик», является свидетельством тому, до какой степени неолибералам удалось демонизировать политику.

³²¹ Всё вышесказанное, конечно, не исключает, что некоторая степень деполитизации процесса распределения ресурсов может быть необходима. Хотя бы потому, что если процесс распределения ресурсов не признан членами общества, хотя бы до определённой степени, «объективным», то сама политическая легитимность экономической системы может быть поставлена под угрозу. Кроме того, если каждое решение по распределению ресурсов будет рассматриваться как потенциально оспоримое, то это повлечёт высокие издержки на поиск [*взаимоприемлемого решения и процесс*] торга, как имело место в посткоммунистических странах. Однако это совсем не означает (как утверждают неолибералы), что ни один рынок, ни при каких обстоятельствах не должен подвергаться политическим модификациям, [*просто*] потому, что в конечном итоге нет такого рынка, который может быть по-настоящему независимым от политики.

росту (например, излишним налогообложением, национализацией предприятий).³²² С другой стороны, демократия может способствовать экономическому развитию через другие каналы. Например, демократия может перенаправить расходы государства в более производительные сферы – к примеру, от военных расходов в сторону образования или капиталовложений в инфраструктуру. Это поможет экономическому развитию. Или другой пример: демократия может способствовать экономическому развитию путём создания государства социальной защищённости. Вопреки всем популярным представлениям, хорошо продуманная система социальной защиты в сочетании с хорошей программой переподготовки, может снизить издержки, связанные с безработицей для работников, и тем самым снизит их сопротивление автоматизации и роботизации, которая повышает производительность (не случайно, что именно в Швеции имеется наибольшее число промышленных роботов в пересчёте на одного работающего). Я мог бы привести и другие возможные каналы через которые демократия может влиять на экономическое развитие, положительно или отрицательно, но главное здесь, что эти взаимоотношения очень сложны.

Поэтому не удивительно, что не существует непротиворечивых доказательств ни за, ни против тезиса, что демократия помогает экономическому развитию. Исследования, которые пытались выявить статистические закономерности по разным странам, в плане взаимосвязи между демократией и экономическим ростом, не смогли получить упорядоченных результатов ни подтверждающих, ни опровергающих.³²³ Даже на уровне отдельных стран мы видим огромный разброс результатов. Некоторые развивающиеся страны при диктатуре жили ужасно в экономическом плане – всем известные примеры: Филиппины при Маркосе (Marcos), Заир при Мобуту, или Гаити при Дювалье. Но есть также примеры Индонезии при Сухарто или Уганды при Мусевени (Museveni), где диктатура привела к достойным, если не сказать впечатляющим, экономическим результатам. Затем есть примеры Южной Кореи, Тайваня, Сингапура и Бразилии в 1960-е и 1970-е годы и современного Китая, которые экономически очень хорошо развивались при диктатуре. И наоборот, нынешние богатые страны достигли своих самых больших высот в экономике, в период с конца Второй мировой войны до конца 1970-х гг., когда они значительно расширили сферу влияния демократии; в этот период многие из них ввели всеобщее избирательное право (Австралия, Бельгия, Канада, Финляндия, Франция, Германия, Италия, Япония, Швейцария и США), укрепили права меньшинств и усилили такую пугающую «эксплуатацию» богатых бедными (в виде национализации предприятий или повышения шкалы прогрессивного подоходного налога, с целью финансирования, в том числе и государства социальной защищённости).

Конечно же, для того, чтобы быть сторонником демократии, нет нужды доказывать, что демократия положительно влияет на экономический рост. Как сказал нобелевский лауреат по экономике Амартия Сен (Amartya Sen), демократия [*сама по себе*] обладает присущей ей ценностью, и должна являться критерием [*входящим*] в хоть сколько-нибудь разумное определение развития.³²⁴ Демократия участвует в формировании достойного общества тем, что выводит определённые вещи из-под действия рыночного правила «один доллар, один голос» - государственные должности, судебные решения, учёные степени, о чём я уже

³²² Однако распространение избирательных прав на бедняков в европейских странах в конце XIX - начале XX в.в. *не* привело к увеличению перераспределения доходов, вопреки страхам прежних либералов, хотя и привело к перераспределению расходов (в частности, в сторону инфраструктуры и внутренней безопасности). Перераспределение доходов возросло только после Второй мировой войны. Подробности см.: T. Aidt, J. Dutta, and E. Loukoianova (2004), 'Democracy Comes to Europe: Franchise Extension and Fiscal Outcomes, 1830–1938', *European Economic Review*, vol. 50, pp. 249–283.

³²³ Обзор литературы см. в Przeworski & F. Limongi (1993), 'Political Regimes and Economic Growth', *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, no. 3 and Robinson & Acemoglu (2006), chapter 3.

³²⁴ A. Sen, Democracy as a Universal Value, *Journal of Democracy*, vol. 10, no. 3, 1999.

говорил ранее. Участие в демократических политических процессах имеет собственную ценность, которую может быть непросто выразить в денежных терминах. И так далее. Следовательно, даже если бы демократия отрицательно влияла на экономический рост, мы всё равно можем поддерживать её ради её собственной ценности. А в особенности, когда нет никаких свидетельств [её отрицательного воздействия], мы можем поддерживать её ещё больше.

Если влияние демократии на развитие допускает различные толкования, то воздействие экономического развития на демократию, похоже, более однозначно. Вполне можно считать, что в долгосрочной перспективе экономическое развитие приносит демократию. Но эта обобщённая картина не должна затенять того факта, что некоторые страны восприняли демократию ещё когда они были довольно бедны, в то время как многие другие не стали демократиями до того момента, когда они [стали] очень богаты. Демократия сама по себе не вырастает из экономического процветания, без реальной борьбы людей за неё.³²⁵

Норвегия стала второй подлинной демократией в мире (она ввела всеобщее избирательное право в 1913 году, после Новой Зеландии, где его приняли в 1907 г.), несмотря на то, что в то время она была одной из самых бедных стран Европы. А вот США, Канада, Австралия и Швейцария стали демократиями, даже в чисто формальном смысле признания за всеми [гражданами] права голоса, только в 1960-х и 1970-х гг., когда они уже были очень богаты. Австралия отказалась от своей политики «белой Австралии» и позволила небелым голосовать только лишь в 1962 году. Южные штаты США позволили афроамериканцам голосовать только в 1965 году, благодаря движению за гражданские права, возглавляемому такими людьми, как Мартин Лютер Кинг, мл. (Martin Luther King, Jr).³²⁶ Швейцария позволила женщинам голосовать только в 1971 году (и даже позже, если считать два кантона-отщепенца Appenzell Ausser Rhoden и Appenzell Inner Rhoden, которые отказывали женщинам в праве голоса до 1989 г. и 1991 г. соответственно). Подобные наблюдения сегодня можно сделать и в отношении развивающихся стран. Несмотря на то, что до недавнего времени Индия была одной из самых бедных стран в мире, она поддерживает демократическое устройство уже свыше шестидесяти лет, тогда как Корея и Тайвань не были демократиями до конца 1980-х гг., когда они уже стали вполне процветающими.

Политика и экономическое развитие

Коррупция и отсутствие демократии являются крупными проблемами во многих развивающихся странах. Но взаимосвязь между ними и экономическим развитием намного более сложна, чем предполагают Недобрые Самаритяне. Их неспособность как следует

³²⁵ Здесь нам нужно иметь в виду один важный аспект, когда мы разбираемся с борьбой за демократию в сегодняшних развивающихся странах, а именно, что всеобщее избирательное право сегодня укоренилось на беспрецедентном уровне. С момента окончания Второй мировой войны, селективное поражение в избирательных правах – некогда такое «естественное» – стало просто неприемлемым. У правителей сегодня есть выбор всего из двух вариантов – полная демократия или вообще никаких выборов. Армейский генерал, который пришёл ко власти через военный *coup d'état* с лёгкостью может приостановить выборы, но он не может объявить, что голосовать могут только богатые или только мужчины. Такое глубокое укоренение позволило нынешним развивающимся странам ввести и поддерживать демократическое [устройство] на гораздо более низком уровне [экономического] развития, чем тот, который в своё время имели сегодняшние богатые страны.

³²⁶ С формальной точки зрения, чёрные в южных штатах были лишены избирательных и гражданских прав не на основании их расы, а на основании ценза грамотности и обладания собственностью. Так было потому, что Пятая поправка к Конституции США, принятая после Гражданской войны отменила все расовые ограничения для голосования. Но [упомянутые цензы] по сути своей являлись расовыми ограничениями, так, например экзамен на грамотность поводился с большой снисходительностью в пользу белых. См. Н-Ж. Chang (2002), *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London), p. 74.

понять всю комплексность проблемы коррупции, является причиной того, что, к примеру, политики развивающихся стран, которые приходят ко власти на антикоррупционной платформе не только оказываются неспособными очистить и оздоровить систему, но зачастую и сами оказываются смещёнными или даже осуждёнными за коррупцию. Сразу вспоминаются латиноамериканские президенты, вроде бразильца Фернанду Колор ди Мелу (Fernando Collor de Mello) и перуанца Альберто Фухимори (Alberto Fujimori). Когда речь заходит о демократии, то неолиберальная точка зрения, что демократия способствует свободному рынку, который в свою очередь способствует экономическому развитию, является крайне проблематичной. Между демократией и свободным рынком существует сильный конфликт, и при этом свободный рынок мало подходит для поддержки экономического развития. Если демократия способствует экономическому развитию, то делает она это обычно через каналы, отличные от поддержки свободного рынка, вопреки тому, что доказывают Недобрые Самаритяне.

А в довершение те меры, которые Недобрые Самаритяне рекомендовали в отношении этих вопросов, не решили ни проблемы коррупции, ни отсутствия демократии. На самом деле, зачастую они только ухудшили положение. Дерегулирование экономики в целом и введение рыночных сил в государственное управление в частности, зачастую подстёгивало, а не сокращало коррупцию. Навязывая либерализацию торговли, Недобрые Самаритяне также непреднамеренно подстегнули коррупцию: последовавший провал в доходах бюджета снизил зарплаты бюджетников и тем самым побудил мелкую коррупцию. Постоянно на словах признавая демократию, Недобрые Самаритяне провели ряд мер, которые ослабили демократию. Отчасти это ослабление произошло как следствие самого дерегулирования, которое расширило сферу действия рынка, а значит сократило сферу действия демократии. Но остальное являлось целенаправленными действиями: связывание государства жёсткими внутренними законами или международными соглашениями и наделение политической независимостью центрального банка и других государственных органов.

Ранее отмахивавшиеся от политических факторов, как от маловажных подробностей, которые не должны путаться под ногами на пути правильной, хорошей экономики, неолибералы в последнее время очень ими заинтересовались. Причина этого очевидна – их экономическая программа для развивающихся стран, в том виде, в котором её воплощала Нечестивая Троица (МВФ, Всемирный банк и ВТО) принесла очень мало успехов и оглушительные провалы (только вспомните об Аргентине 1990-х годов). Поскольку для Недобрых Самаритян немыслимо, что свободная торговля, приватизация и прочие компоненты их программы могут быть ошибкой, то «объяснение» провала их программы всё больше и больше отыскиваются в других факторах, таких как политика и культура.

В этой главе я продемонстрировал, в чём попытки неолибералов списать провалы своей программы на политические проблемы, такие как коррупция и отсутствие демократии, являются неубедительными. Я также указал на то, что их, так называемые, решения этих проблем, зачастую только ухудшили положение. В следующей главе я обращусь к ещё одному внешнему фактору – культуре, которая быстро становится модным оправданием провалов в развитии, благодаря новомодной идее «столкновения цивилизаций».

ГЛАВА 9

Ленивые японцы и вороватые немцы

Что, некоторые культуры неспособны на экономическое развитие?

Объехав множество фабрик в [одной] развивающейся стране, австралийский консультант по управлению сообщил пригласившим его местным чиновникам: «Мои впечатления от вашей дешёвой рабочей силы довольно скоро вылились в разочарование. Без

сомнения им платят мало, но и [их] отдача под стать; повидав как ваши люди работают, я получил впечатление, что вы – всем довольный и нетребовательный народ, для которого времени не существует. Когда я говорил с некоторыми менеджерами, они сообщили мне, что невозможно изменить обычаи национального наследия [*национальный характер*]

Можно понять озабоченность австралийского консультанта тем, что работники той страны, в которую он приехал не имели правильной трудовой этики. И вообще-то он выразился довольно вежливо. Он мог бы прямо назвать их лентяями. Не удивительно, что страна была бедна – не нищая, но уровень [*подушевого*] ВВП составлял менее четверти от австралийского.

Со своей стороны местные менеджеры согласились с австралийцем, но были достаточно умны, чтобы понять, что «обычаи национального наследия» [*национальный характер*] или культуру, так просто не изменишь, если это вообще возможно. Как заключил в своей, богатой на плодотворные идеи, работе *«Протестантская трудовая этика и дух капитализма»* немецкий экономист и социолог XIX века Макс Вебер, есть некоторые культуры, вроде Протестантизма, которые просто лучше подходят для экономического развития, чем другие.

Однако, рассматриваемой страной являлась Япония в 1915 году.³²⁷ Что-то неверное есть в том, что какой-то австралиец, ([*представитель*] народа, известного сегодня своим умением весело проводить время), назвал японцев ленивыми. Но большинство людей с Запада [*именно*] так видели Японию столетие назад.

В своей книге 1903 года, *«Развитие японцев»*, американский миссионер Сидней Гулик (Sidney Gulick) заметил, что многие японцы «производят впечатление ... ленивых и совершенно безразличных к течению времени».³²⁸ А Гулик не был поверхностным наблюдателем. Он прожил в Японии 25 лет (1888–1913 гг.), хорошо выучил японский язык и преподавал в японских университетах. После своего возвращения в США, он стал известен своей кампанией за расовое равноправие, [*которую он вёл*] от лица американцев азиатского происхождения. Тем не менее, он повидал достаточно подтверждений культурного стереотипа [*восприятия*] японцев, как «беспечных» и «эмоциональных» людей, которым присущи такие качества, как «легкомыслие, отсутствие малейшей заботы о будущем, жизнь по большей части сегодняшним днём».³²⁹ Сходство между этим наблюдением и [*другим*], сделанным в сегодняшней Африке, в данном случае самим африканцем – камерунским инженером и писателем Даниэлем Этунга-Мангуэле (Daniel Etounga-Manguelle), просто поразительно: «Африканец, укоренённый в культуре своих предков, настолько убеждён, что прошлое может только повторяться, что о будущем он заботится только поверхностно. Но ведь, без понимания будущего в динамике, нет планирования, нет предвидения, нет созидания сценариев; другими словами нет политики, которая влияла бы на течение событий».³³⁰

По завершении своего азиатского турне 1911–1912 гг., Беатрис Уэбб (Beatrice Webb), известная руководительница Фабианского общества британских социалистов, охарактеризовала японцев, как имеющих «ужасные представления о досуге и совершенно невыносимые взгляды на личную независимость».³³¹ Она утверждала, что в Японии

³²⁷ Цитата из *Japan Times*, 18 August 1915.

³²⁸ S. Gulick (1903), *Evolution of the Japanese* (Fleming H. Revell, New York), p. 117.

³²⁹ Gulick (1903), p. 82.

³³⁰ D. Etounga-Manguelle (2000), 'Does Africa Need a Cultural Adjustment Program?' in L. Harrison & S. Huntington (eds.), *Culture Matters – How Values Shape Human Progress* (Basic Books, New York), p. 69.

³³¹ B. Webb (1984), *The Diary of Beatrice Webb: The Power to Alter Things*, vol. 3, edited by N. MacKenzie and J. MacKenzie (Virago/LSE, London), p. 160.

«совершенно очевидно нет никакого стремления учить людей думать».³³² Ещё более едко она высказалась о моих предках. Корейцев она описала как «12 миллионов грязных, вырождающихся, мрачных, ленивых и лишённых религии дикарей, которые болтаются без дела в грязных белых одеяниях самого неуместного сорта и живущих в грязных мазанках».³³³ Не удивительно, что она считала, что «если кто-нибудь сможет поднять корейцев из их нынешнего варварского состояния, я считаю, что это будут японцы», несмотря на то, что об японцах она была невысокого мнения.³³⁴

И это не были просто западными предубеждениями в отношении восточных народов. Британцы говорили подобные вещи и про немцев. До немецкого экономического подъёма середины XIX в., британцы привычно считали немцев «тупыми и мрачными людьми».³³⁵ «Лень» было тем словом, которое часто связывали с немецкой натурой.³³⁶ Мэри Шелли (Mary Shelley), написавшая *«Франкенштейна»*, писала в раздражении после особенно досадной перебранки с её немецким кучером: «немцы никогда не торопятся».³³⁷ И не только британцы. Французский производитель, нанимавший немецких работников, жаловался, что они «работают как и когда им заблагорассудится».³³⁸

Ещё британцы считали немцев тугодумами. По словам Джона Рассела (John Russell), писателя и путешественника 1820-х годов, немцы были «работящими, непритязательными людьми ... не наделёнными ни остротой восприятия, ни живостью чувств». В частности, по словам Рассела, они не были открыты новым идеям: «проходит много времени, прежде чем [немец] приходит к пониманию смысла того, что для него внове, и трудно пробудить в нём рвение в постижении оногo».³³⁹ Не удивительно, что они «не отличались ни смекалкой, ни энергией», как заметил другой британский путешественник середины XIX века.³⁴⁰

Немцев также считали слишком большими индивидуалистами, неспособными к сотрудничеству друг с другом. Немецкая неспособность к сотрудничеству, по мнению британцев, наиболее ярко проявлялась в плохом качестве и плохом же содержании своей общественной инфраструктуры, которая была настолько плоха, что Джон Макферсон (John McPherson), вице-король Индии (и следовательно, вполне привычный к ненадёжным дорожным условиям [человек]) написал: «Я обнаружил, что дороги в Германии столь дурны,

³³² Webb (1984), p. 166.

³³³ S. Webb & B. Webb (1978), *The Letters of Sidney and Beatrice Webb*, edited by N. MacKenzie and J. MacKenzie (Cambridge University Press, Cambridge), p. 375.

³³⁴ Webb & Webb (1978), p. 375. Когда Уэбб находилась в Корею, последняя была аннексирована Японией.

³³⁵ T. Hodgskin (1820), *Travels in the North of Germany: describing the present state of the social and political institutions, the agriculture, manufactures, commerce, education, arts and manners in that country, particularly in the kingdom of Hannover*, vol. I (Archibald, Edinburgh), p. 50, n. 2.

³³⁶ К примеру у Hodgskin (1820) есть раздел, озаглавленный «причины немецкой лени» на стр. 59.

³³⁷ M. Shelly (1843), *Rambles in Germany and Italy*, vol. 1 (Edward Monkton, London), p. 276.

³³⁸ D. Landes (1998), *The Wealth and Poverty of Nations* (Abacus, London), p. 281.

³³⁹ John Russell (1828), *A Tour in Germany*, vol. 1 (Archibald Constable & Co, Edinburgh), p. 394.

³⁴⁰ John Buckingham (1841), *Belgium, the Rhine, Switzerland and Holland: The Autumnal Tour*, vol. I (Peter Jackson, London), p. 290.

что я обратил свой путь в Италию».³⁴¹ Оять же, сравните это с замечанием африканского автора, которого я уже приводил выше: «Африканские общества - как футбольная команда, в которой из-за личного соперничества и отсутствия командного духа, один игрок не пасует другому из страха, что последний может забить гол».³⁴²

Британские путешественники начала XIX в. находили немцев ещё и жуликоватыми – «ремесленник и лавочник обманывают вас, где только могут, хотя бы и на невообразимую мелкую сумму, лишь бы только обжулить ... Такое мошенничество повсеместно», писал сэр Артур Брук Фолкнер (Arthur Brooke Faulkner), британский военный врач.³⁴³

И наконец, британцы считали немцев чрезмерно эмоциональными. [*Правда*] сегодня-то многие британцы считают, что у немцев практически генетическая эмоциональная недостаточность. И тем не менее, говоря о чрезмерных немецких эмоциях, сэр Артур заметил, что «некоторые смехом разгоняют все свои несчастья прочь, а некоторые неизменно предаются меланхолии».³⁴⁴ Сэр Артур был ирландцем, так что [*сам факт того, что*] он называет немцев эмоциональными, сродни тому как если бы финн назвал ямайцев мрачным народом, в соответствии с сегодняшними культурными стереотипами, [*разумеется*].

Вот вам и пожалуйста. Столетие назад японцы были ленивыми, а не трудолюбивыми; чрезмерно независимого склада (даже для британского социалиста!), а не преданными «тружениками-муравьями»; эмоциональными, а вовсе не непроницаемыми; беспечными, а не серьёзными; живущими сегодняшним днём, а не строящими планы на будущее (что проявляется в зашкаливающих показателях сбережений). Полтора столетия назад немцы были праздными, а не эффективными; индивидуалистами, а не склонными к сотрудничеству; эмоциональными, а не рациональными; туповатыми, а не толковыми; бесчестными и вороватыми, а не законопослушными; беззаботными, а не дисциплинированными.

Эти характеристики озадачивают по двум причинам. Во-первых, если у японцев и немцев были такие «плохие» культуры, как они так разбогатели? Во-вторых, почему тогдашние японцы и немцы так отличаются от их потомков сегодня? Как они смогли так полностью изменить свои «обычаи национального наследия»?

В своё время я отвечу на эти вопросы. А пока что, мне нужно разъяснить некоторые широко распространившиеся недоразумения по поводу взаимоотношений между культурой и экономическим развитием.

Влияет ли культура на экономическое развитие?

Представление о том, что культурные различия объясняют разницу в экономическом развитии различных обществ бытует уже очень давно. Мысль, лежащая в его основе очень проста. Разные культуры порождают людей с различными ценностями, которые проявляются в разных формах поведения. Поскольку некоторые из этих форм поведения более способствуют экономическому развитию, чем другие, то страны, чья культура порождает больше способствующих развитию форм поведения, в экономическом смысле преуспеют больше.

Самюэль Хантингтон (Samuel Huntington), ветеран американской политологии и автор

³⁴¹ S. Whitman (1898), *Teuton Studies* (Chapman, London), p. 39, no. 20, quoting John McPherson.

³⁴² Etounga-Manguelle (2000), p. 75.

³⁴³ Sir Arthur Brooke Faulkner (1833), *Visit to Germany and the Low Countries*, vol. 2 (Richard Bentley, London), p. 57.

³⁴⁴ Faulkner (1833), p. 155.

острой книги «*Схватка цивилизаций*» («*The Clash of Civilizations*») сформулировал эту мысль кратко. Объясняя разное экономическое положение Южной Кореи и Ганы, стран которые были на одинаковом уровне экономического развития в 1960-е годы, он сказал: «Несомненно, многие факторы сыграли здесь свою роль, но ... культура должна быть главным объяснением. Южные корейцы ценили бережливость, инвестиции, трудолюбие, образование, организованность и дисциплину. У ганийцев были другие ценности. Короче, культура считается». ³⁴⁵

Мало кто станет спорить, что народ, демонстрирующий такие формы поведения, как «бережливость, инвестиции, трудолюбие, образование, организованность и дисциплину» будет экономически успешным. Но теоретики от культуры утверждают нечто большее. Они утверждают, что такие формы поведения в основном, или даже полностью, неизменны, потому что они детерминированы [*породившей их*] культурой. И если экономический успех действительно определяется «обычаями национального наследия», то некоторым народам суждено быть более успешными, чем другим, и ничего с этим не поделаешь. Некоторым бедным странам просто придётся оставаться таковыми.

Основанное на культурных различиях объяснение экономического развития оставалось популярным вплоть до 1960-х годов. Но в [*наступившую*] эпоху гражданских прав и деколонизации люди начали чувствовать, что у этих объяснений имеется нотка культурного превосходства (если не расизма). В итоге в них перестали верить. Но в последнее десятилетие или около того, такие объяснения вернулись. Они опять вошли в моду, как раз тогда, когда [*наи-*]более доминирующие культуры (в узком смысле – англо-американская, в более широком – европейская) начали ощущать «угрозу» со стороны других культур – конфуцианства в экономической сфере, ислама – в мире политики и международных отношений. ³⁴⁶ Они [*основанные на культурных различиях объяснения*] также придали очень удобное оправдание Недобрым Самаритянам – неолиберальная политика плохо работает не по причине присущих ей внутренних проблем, а потому что люди, применяющие её имеют «неверные» ценности, которые уменьшают её эффективность.

В нынешнем ренессансе подобных представлений некоторые теоретики от культуры вообще-то не говорят о культуре **как таковой**. Признавая, что культура – слишком широкая и аморфная концепция, они пытаются выделить только те компоненты, которые по их мнению наиболее тесно связаны с экономическим развитием. К примеру, в своей книге 1995 года «*Доверие*» (*Trust*), Фрэнсис Фукуяма (Francis Fukuyama), американский нео-кон и политический комментатор, утверждает, что наличие или отсутствие доверия, выходящего за пределы круга семьи, самым серьёзным образом влияет на экономическое развитие. Он утверждает, что отсутствие такого доверия в культурах таких стран, как Китай, Франция, Италия и (до некоторой степени) Корея, мешает им эффективно управлять крупными фирмами, что критически важно для современного экономического развития. Именно поэтому, утверждает Фукуяма, общества высокого доверия, такие как Япония, Германия и США экономически более развиты.

Произносится вслух слово «культура» или нет, суть аргумента остаётся прежней – разные культуры дают разное человеческое поведение, что выражается в разной степени экономического развития в различных обществах. Дэвид Лэндис (David Landes), выдающийся американский историк экономики и лидер возрождения [*подобных*] культурных теорий, заявляет, что: «в культуре-то и заключается всё дело». ³⁴⁷

³⁴⁵ S. Huntington (2000), 'Foreword: Cultures Count' in L. Harrison & S. Huntington (eds.), *Culture Matters – How Values Shape Human Progress* (Basic Books, New York), p. xi. На самом деле подушевой ВВП Кореи в начале 1960-х гг. составлял менее половины ганийского, о чём я указал в Прологе к настоящей книге.

³⁴⁶ Соответствующие работы по теме: F. Fukuyama (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (Hamish Hamilton, London); Landes (1998); L. Harrison & S. Huntington (eds.) (2000), *Culture Matters – How Values Shape Human Progress* (Basic Books, New York); статьи в сб. 'Symposium on "Cultural Economics"', *Journal of Economic Perspectives*, Spring 2006, vol. 20, no. 2.

³⁴⁷ Landes (1998), p. 516.

Разные культуры порождают людей с различным отношением к работе, сбережениям, образованию, сотрудничеству, доверию, власти и несчётному количеству других вещей, которые влияют на экономический прогресс общества. Но это суждение нас ни к чему не приводит. Как мы сейчас увидим, культуру очень трудно точно определить. И даже если бы мы могли [*это сделать*], невозможно ясно установить является ли данная конкретная культура по сути своей полезной или вредной для экономического развития. Позвольте мне объяснить.

Что такое культура?

Многие люди с Запада принимают меня за китайца или японца. Это понятно. Со [*своими*] раскосыми глазами, прямыми чёрными волосами и выдающимися скулами, восточные азиаты «все на одно лицо», по крайней мере для западного человека, который не распознаёт все тонкие различия черт лица, стиля поведения и манеры одеваться у людей из разных стран Восточной Азии. Людям с Запада, которые извиняются за то, что приняли меня за китайца, я говорю «ничего, всё нормально», потому что большинство корейцев называют всех людей с Запада «американцами» - что некоторым европейцам может совсем не понравиться. Для неискушенного корейца, - я отвечаю им, - все люди с Запада выглядят одинаково, со своими большими носами, круглыми глазами и избыточной растительностью на лице.

Этот опыт предостерегает против деления людей на слишком широкие категории. Конечно, что такое «слишком широкие категории» зависит от цели такого подразделения. Если мы сравниваем человеческий мозг, скажем, с мозгом дельфина, даже такая всеохватная категория как «*Homo sapiens*» может быть адекватной. Но если мы изучаем как культура влияет на экономическое развитие, даже такая относительно узкая категория как «корейцы» может оказаться проблематичной. А такие более широкие категории, как «христиане» или «мусульмане» больше скрывают, чем открывают.

Однако, в большинстве культуралистских тезисов, культура определяется очень произвольно. Нам нередко предлагают такие грубые категории, как «Восток»-«Запад», критикой которых я даже не стану себя затруднять. Очень часто нам предлагают «религиозное» подразделение, такие категории как «христиане» (которых иногда совмещают с «иудеями» в «иудео-христиан», но чаще подразделяют на «католиков» и «протестантов»), «мусульмане», «иудеи», «буддисты», «индусы» и «конфуцианцы» (последняя категория особенно неоднозначна, потому что это не религия).³⁴⁸

Но задумайтесь на минутку об этих категориях. В рамки, якобы однородной категории «католики», попадают и ультраконсервативное движение «Опус Деи» (Opus Dei), широкую известность которому придал бестселлер Дэна Брауна (Dan Brown) «Код да Винчи», и «Теология освобождения» («Teología de la liberación») левого толка, выраженная известным высказыванием бразильского архиепископа городов Олинде и Рисифе (Olinda and Recife) Дома Эльдера Камара (Dom Hélder Câmara): «Когда я даю бедным пищу, меня называют святым. Когда я спрашиваю, почему у бедных нет пищи, меня называют коммунистом». Эти две «католические» субкультуры порождают людей с очень различными подходами в отношении накопления богатства, перераспределения доходов и общественных

³⁴⁸ Конфуцианство названо в честь Конфуция, это латинизированная версия имени великого китайского политического философа Kong Zi, который жил в VI в. до нашей эры. Конфуцианство – это *не* религия, потому что у него нет богов или рая и ада. Это учение, в основном о политике и этике, но также оно затрагивает организацию семейной жизни, общественные церемонии и этикет. Несмотря на свои взлёты и падения, конфуцианство оставалось основой китайской культуры, с того момента как оно стало официальной государственной идеологией во времена династии Хань (206 г. до н.э.- 220 г. н.э.). В последующие столетия оно распространилось и в другие страны Восточной Азии, такие как Корея, Япония и Вьетнам.

обязанностей.

Или, возьмём другой пример: [*в мире*] есть ультраконсервативные мусульманские общества, которые серьёзно ограничивают участие женщин в общественной жизни. И в то же самое время, половину специалистов Центрального банка Малайзии составляют женщины – гораздо большая доля, чем в любом другом Центральном банке в, якобы, более «феминизированных» «христианских» странах. Или ещё пример: некоторые полагают, что Япония преуспела экономически, из-за её уникальной ветви конфуцианства, в которой упор делается на верность и преданность, а не на личное самосовершенствование, как в китайской или корейской ветвях.³⁴⁹ Согласны вы с этим обобщением или нет (подробнее об этом вопросе далее), оно демонстрирует, что существует более одного вида конфуцианства.

Если такие категории, как «конфуцианцы» или «мусульмане» слишком широки, может быть взять страны как культурные единицы? К сожалению, это проблемы не решает. Как культуралисты сами с готовностью признают, [*каждая*] страна зачастую содержит различные культурные группы, особенно такие большие и культурно разнообразные, как Китай и Индия. Но даже в Корее, одном из самых культурно однородных обществ в мире, между регионами имеются значительные культурные различия. В частности, люди с юго-востока (*Kyungsang*) считают людей с юго-запада (*Cholla*) умными, но двуличными и совершенно не заслуживающими доверия. Люди с юго-запада в долгу не остаются, и считают тех, с юго-востока, грубыми и агрессивными, хотя и решительными, а также хорошо организованными. Не будет большой натяжкой сказать, что стереотипы этих двух корейских регионов, схожи с теми стереотипами, которые немцы и французы имеют в отношении друг друга. Культурная рознь между этими двумя корейскими регионами настолько сильна, что некоторые семьи даже не позволяют своим детям создавать брачные союзы с семьями из другого региона. Так есть ли единая «корейская» культура или нет? И если всё так непросто даже для Кореи, нужно ли даже упоминать другие страны?

Я мог бы и продолжить, но думаю, что проиллюстрировал свою мысль: такие широкие категории, как «католики» или «китайцы» просто слишком грубы, чтобы иметь аналитическое значение, и даже [*отдельная*] страна является слишком большой культурной единицей, чтобы [*строить на её основе какие бы то ни было*] обобщения. Культуралисты, конечно, могут возразить, что нужно пользоваться более узкими категориями, как «мормоны» или «японские конфуцианцы», вместо широких «христиане» или «конфуцианцы». Если бы всё было так просто. Есть куда более фундаментальные проблемы с теориями культуралистов, к которым я сейчас хочу обратиться.

Д-р Джекилл против м-ра Хайда

С момента [*возникновения*] Восточно-Азиатского экономического «чуда», стало очень модно считать, что именно конфуцианская культура, по крайней мере частично, лежит в основе экономических успехов региона. Подчёркивалось, что конфуцианство делает [*особый*] упор на прилежную работу, образование, бережливость, сотрудничество и покорность властям. Казалось очевидным, что культура, которая поощряет концентрацию человеческого капитала (с упором на образование) и физического капитала (с упором на бережливость) и побуждает к сотрудничеству и дисциплине, должна быть полезной для экономического развития.

Но до Восточно-Азиатского экономического «чуда», люди обычно винили конфуцианство в недоразвитости региона. И они были правы. Ибо в конфуцианстве есть много аспектов, которые вредны для экономического развития. Позвольте мне привести наиболее важные из них.

³⁴⁹ M. Morishima (1982), *Why Has Japan Succeeded? – Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge University Press, Cambridge). Этот аргумент популяризовал Фукуяма (1995).

Конфуцианство не рекомендует людям избирать себе инженерные или бизнес профессии, которые необходимы для экономического развития. На самой вершине традиционной конфуцианской общественной системы находятся учёные-чиновники [*просвещённые чиновники*]. Вместе с профессиональными воинами, которые находятся ступенью ниже, они образуют правящий класс. Этот правящий класс руководит иерархической [*системой*] простолюдинов, состоящей (в порядке убывания значимости) из крестьян, ремесленников и купцов (ниже них находятся рабы). Между крестьянством и другими подчинёнными сословиями проходит важнейший водораздел. По крайней мере теоретически, отдельные крестьяне могли войти в правящий класс, если они успешно сдавали конкурсный экзамен на государственную службу (периодически так и случалось). Ремесленники и купцы до экзаменов даже не допускались.

Хуже того, экзамены на государственную службу испытывали кандидатов только на знание классических текстов конфуцианства, и поэтому правящий класс с презрением относился к практическим знаниям. В XVIII веке корейские политики-конфуцианцы вырезали своих оппонентов пачками [*из-за разногласий*] по вопросу, как долго следует носить траур королю по случаю смерти его матери (один год или три года). Учёным-чиновникам [*просвещённым чиновникам*] полагалось жить в «опрятной бедности» (хотя на практике частенько бывало не так) и поэтому они деятельно презирали стремление к богатству. В сегодняшних реалиях, конфуцианство поощряет талантливых людей изучать право или экономику, с целью стать чиновниками, нежели инженерами (ремесленниками) или бизнесменами (купцами) – профессии, которые гораздо более непосредственно вносят вклад в экономическое развитие.

Ещё конфуцианство не способствует творчеству и предпринимательству. Оно содержит жёсткую общественную иерархию и, как я уже говорил, не даёт определённым сегментам общества подняться наверх. Эта негибкая иерархия поддерживается упором на преданность вышестоящим и почтение к власти, что плодит конформизм и душит творчество. Культурный стереотип [*о том, что*] Восточные азиаты хороши во всём механическом, не требующем особенного творчества [*смекалки, воображения*] основан [*именно*] на этом аспекте конфуцианства.

Также можно утверждать, что конфуцианство препятствует верховенству закона (rule of law). Многие, в особенности неолибералы, считают, что верховенство закона критически важно для экономического развития, потому что оно является фундаментальной гарантией против произвольной экспроприации собственности правителями. Без верховенства закона, как утверждается, права собственности не могут быть в безопасности, что в свою очередь не располагает людей вкладывать средства и создавать богатство. Может конфуцианство и не одобряет произвола в правлении, но также верно, что оно не одобряет верховенства закона, которое оно считает неэффективным, что видно из следующего известного изречения Конфуция: «Если править с помощью закона, и поддерживать порядок наказаниями, то народ устрашится, но не познает стыда [*не усомнится*]. Если править добродетелью, а порядок поддерживать справедливостью, народ познает стыд [*усомнится*] и станет добродетельным». И я с ним согласен. При строгих правовых санкциях, люди будут законопослушны из страха наказания, но чрезмерный упор на правовые запреты заставит их чувствовать, что им не доверяют, как моральным личностям [*людям с совестью*]. Без такого доверия, люди не делают следующего шага, когда их поведение уже нравственно, а не просто законопослушно. Признавая всё это, нельзя отрицать, что очернение верховенства закона конфуцианством, делает систему уязвимой для произвола правителей, ибо что вам делать, когда ваш правитель не добродетелен?

Так что же является точным портретом конфуцианства? Культура, которая ценит «бережливость, инвестиции, трудолюбие, образование, организованность и дисциплину», как сформулировал Хантингтон (Huntington) в отношении Южной Кореи, или культура, которая принижает практические занятия, мешает предпринимательству и препятствует верховенству закона?

Оба они верны, только первый выделяет те, элементы, которые хороши для экономического развития, а второй – только, те что вредны для него. И вообще, для того, чтобы создать однобокое представление о конфуцианстве не требуется даже отбирать разные элементы. Один и тот же элемент культуры можно истолковать как имеющий положительное или отрицательное воздействие, в зависимости от того, какой результат вы хотите получить. Отличный пример – преданность. Как я уже упоминал, некоторые считают, что упор на преданность делает японскую ветвь конфуцианства более соответствующей экономическому развитию, нежели прочие ветви. А другие считают, что как раз упор на преданность – это большой недостаток конфуцианства, потому что она душит независимое мышление, и тем самым инновации.

И это не только у конфуцианства такая «раздвоенная личность», как у главного героя Роберта Льюиса Стивенсона (Robert Louis Stevenson) *Доктора Джекила и мистера Хайда*. Такое же упражнение можно проделать с системой убеждений любой культуры. Возьмём к примеру ислам.

Многие сегодня полагают, что мусульманская культура препятствует экономическому развитию. Её нетерпимость к многообразию обескураживает предпринимательство и творчество. Её сосредоточенность на загробной жизни делает верующих менее заинтересованными в мирских делах, таких как накопление богатства и рост производительности.³⁵⁰ Рамки дозволенного для женщин не только растрачивают понапрасну таланты половины населения, но также понижают возможное качество будущих трудовых резервов: плохо образованные матери не могут дать своим детям полноценного питания или помочь в учёбе, тем самым уменьшая их успехи в школе. «Воинственные» тенденции, (выраженные в концепции *джихада* или священной войны против неверных) прославляют войну, а не зарабатывание денег. Короче говоря, совершеннейший мистер Хайд.

С другой стороны, мы можем сказать, что в отличие от многих других культур, в мусульманской культуре нет жёсткой общественной иерархии (поэтому, многие индусы низшей касты в Южной Азии перешли в ислам). Следовательно трудолюбивые и изобретательные люди вознаграждаются. Кроме того, в отличие от конфуцианской иерархии, в ней нет презрения к занятиям в промышленности или бизнесе. Пророк Мухаммад [*мир ему и благословение!*] сам был купцом. И, будучи религией купцов, ислам содержит высокоразвитое понимание договорных обязательств – даже на свадебных церемониях подписывают брачный контракт. Такая ориентация стимулирует верховенство закона и правосудия³⁵¹ – в мусульманских странах имелись квалифицированные судьи на много веков раньше христианских стран. [*В исламе*] также имеется упор на рациональное мышление и познание; примечательно, что Пророк [*да благословит его Аллах и приветствует!*] сказал: «чернила учёного более священны, чем кровь мученика». Это - одна из причин, по которой арабский мир некогда возглавлял весь мир в математике, [*естественных*] науках и медицине. Кроме того, несмотря на имеющиеся разногласия в интерпретации Корана, неоспоримо, что на практике, большинство средневековых мусульманских обществ было намного более толерантным, чем христианские общества, в конце концов, именно поэтому многие иберийские евреи бежали в Османскую империю, после христианской реконкисты Испании в 1492 году.

³⁵⁰ Опираясь на анализ данных «Всемирного обзора ценностей» («World Values Survey») Рейчел Макклири (Rachel McCleary) и Роберт Барро (Robert Barro) утверждают, что мусульмане (а также «иные христиане», то есть христиане не принадлежащие к католической, православной или главным протестантским церквям) имеют исключительно сильную веру в ад и загробную жизнь. См. их статью 'Religion and Economy', *Journal of Economic Perspectives*, Spring 2006, vol. 20, no. 2.

³⁵¹ Известно, что из [*девяноста*] девяти имён Аллаха, два означают «справедливый». Я благодарю Ильеса Халила за разъяснение мне этого момента.

Таковы истоки картинки Доктора Джекилла мусульманской культуры: она поощряет социальную мобильность и предпринимательство, уважает торговлю, имеет склад ума, основанный на договорных отношениях, делает упор на рациональное мышление и толерантна к разнообразию, а следовательно, к творчеству.

Это наше небольшое умственное упражнение на тему Джекилла и Хайда демонстрирует, что нет культуры, которая была бы безоговорочно хороша или плоха для экономического развития. Всё зависит от того, что люди делают с «сырьём» своей культуры. Могут преобладать положительные или отрицательные элементы. Два [состояния] общества в разные моменты времени или [два общества] расположенные в различных географических точках, и имеющие дело с одним и тем же исходным материалом (ислам, конфуцианство или христианство), могут дать, и [на практике] давали примечательно различные поведенческие паттерны.

Не способное разглядеть этого, культуралистское [основанное на культурных различиях] объяснение экономического развития, всегда было не более, чем подведением задним числом теоретической базы теми, кто горазд задним умом. Так, на заре капитализма, когда большинство экономически успешных стран оказались протестантскими христианскими, многие утверждали, что протестантизм уникальным образом подходит для экономического развития. Когда католические Франция, Италия, Австрия и южная Германия быстро развивались, особенно после Второй мировой войны, уже христианство, а не только протестантизм, стало «чудесной» культурой. Пока не разбогатела Япония, многие думали, что Восточная Азия не развита из-за конфуцианства. Но когда Япония достигла успеха, этот тезис подправили, и стали утверждать, что Япония так быстро развивается, потому что в её уникальной ветви конфуцианства упор делается на сотрудничество, а не на личное самосовершенствование, которое, якобы выше ценится в китайской и корейской ветвях. А потом, когда у Гонконга, Сингапура, Тайваня и Кореи дела тоже пошли в гору, этот вывод о различных ветвях конфуцианства [быстро] забыли. И внезапно конфуцианство в целом стало наилучшей культурой для экономического развития, потому что оно делает упор на трудолюбие, бережливость, образовании и подчинении властям. Сегодня, когда мусульманские Малайзия и Индонезия, буддистский Таиланд и даже индуистская Индия экономически преуспевают, мы можем вскоре ожидать появления новых теорий, которые будут трубить как исключительно все эти культуры подходят для экономического развития (и как их авторы давным-давно об этом знали).

Ленивые японцы и вороватые немцы

Пока что, я продемонстрировал как трудно определить [понятие] культуры и понять [всю] её сложность, не говоря уже о том, чтобы найти какую-нибудь одну, идеально подходящую для экономического развития. Но, если дать определение культуре представляет определённую трудность, то попытка с её помощью объяснить что-либо другое (например, экономическое развитие), представляется предприятием, преисполненным ещё большими проблемами.

Всё вышесказанное не отрицает, что поведение людей влияет на экономическое развитие. Но главная мысль здесь - что поведение людей не определяется культурой. Кроме того, культура меняется, так что неверно рассматривать культуру как [раз и навсегда предрешиённую] судьбу, что многие культуралисты имеют обыкновение делать. Чтобы понять это, давайте вернемся ненадолго к тем самым загадкам ленивых японцев и вороватых немцев.

Одна из причин, по которой немецкая или японская культура выглядели в прошлом так плохо [в разрезе] экономического развития, заключается в том, что наблюдатели из богатых стран были склонны к предубеждённости против иностранцев (в особенности бедных иностранцев). Но также имел место элемент подлинного заблуждения, в силу того факта, что богатые страны организованы совершенно иначе, нежели бедные.

Возьмём лень – наиболее часто приводимую «культурную» особенность людей в бедных странах. Люди в богатых странах обычно считают, что бедные страны бедны, потому что их народы ленивы. Но, вообще-то, в бедных странах многие люди работают длинный рабочий день в каторжных условиях. Почему они *кажутся* ленивыми, так это потому, что зачастую им недостаёт «индустриального» чувства времени. Когда вы работаете примитивными инструментами или с помощью простейших машин, вам не нужно строго соблюдать сроки и временные рамки. Если вы работаете на автоматизированном фабричном производстве, то это – исключительно важно. Люди из богатых стран часто считают такую разницу в чувстве времени ленью.

Конечно, *не всё* было предубеждением или недопониманием. Немцы начала XIX в. или японцы начала XX в. *были*, в целом, не так организованы, не настолько рациональны, дисциплинированы и пр., как жители успешных стран того времени, или, если уж на то пошло, как жители современных Германии или Японии. Но вопрос заключается в том, можем ли мы действительно назвать корни таких «негативных» форм поведения «культурными», в том смысле, что они укоренены в убеждениях, ценностях и взглядах, которые передавались сквозь поколения, и которые, следовательно, очень трудно или вообще невозможно изменить.

Коротко отвечу – нет. Давайте опять посмотрим на лень. Это правда, что в бедных странах есть намного больше народу, «прохлаждающегося без дела». Но потому ли это, что в культуре этих людей есть предпочтение праздности усердному труду? Обычно нет. В основном, это потому, что в бедных странах много народу безработного или недостаточно занятого (т.е. людей, у которых рабочие места есть, но недостаточно работы, чтобы она занимала всё их время). А это результат экономических условий, а не культуры. Тот факт, что иммигранты из бедных стран с «культурой праздности», переехавшие в богатые страны, вкалывают намного усерднее местных, доказывает мою мысль.

Что до некогда раздутой «бесчестности» немцев в прошлом, то когда страна бедна, люди часто прибегают к незачисленным или даже незаконным средствам заработать на жизнь. Бедность также включает в себя и слабые правоохранительные органы, которые спускают людям их противоправное поведение, и делают нарушение закона более «культурно» допустимым.

А что же с «чрезмерными эмоциями» японцев и немцев? Рациональное мышление (чьё отсутствие зачастую проявляется как чрезмерные эмоции) развивается в основном вследствие экономического развития. Современная экономика требует рациональной организации деятельности, которая затем меняет представление людей о мире.

«Жизнь сегодняшним днём» или «беспечность» – эпитеты, которые сегодня многие связывают с Африкой и Латинской Америкой – также являются следствием экономических условий. В медленно меняющейся экономике нет особой нужды планировать на будущее, люди строят планы на будущее, только когда ожидают новых возможностей (например, новой специальности) или неожиданных потрясений (например, внезапный наплыв импортных товаров). Кроме того, бедная экономика не даёт многих инструментов, опираясь на которые, люди могли бы строить планы на будущее (к примеру, кредит, страхование, контракты).

Другими словами, многие из «отрицательных» форм поведения японцев и немцев в прошлом, по большей части, являлись результатом скорее экономических условий, присущих всем экономически слаборазвитым странам, нежели их специфических культур. Вот почему немцы и японцы прошлого «культурно» были намного ближе жителям нынешних развивающихся стран, нежели сегодняшним немцам и японцам.

Многие из этих, казалось бы, неизменных «обычаев национального наследия» могут трансформироваться, и [как показывает опыт] трансформировались довольно быстро [под влиянием] перемен в экономических условиях. Именно этот процесс зафиксировали некоторые наблюдатели в Германии конца XIX в. и в Японии начала XX в. Сидней Гулик, американский миссионер, которого я уже упоминал, писал, что «японцы производят

двойственное впечатление трудолюбивых и прилежных с одной стороны, а с другой стороны - ленивых и совершенно безучастных к ходу времени». ³⁵² Если вы глядели на рабочих новых фабрик и заводов, они казались очень трудолюбивыми. Но если вы глядели на незагруженных работой крестьян и плотников, они выглядели «ленивыми». По мере экономического развития у людей очень быстро развивается «промышленное» чувство времени. Моя страна, Корея, может предложить интересный пример в этом отношении. Двадцать, может даже пятнадцать лет назад, у нас бытовало выражение «корейское время». Оно относилось к широко распространённой практике, когда люди могли опоздать на встречу на час или два и даже не чувствовать никакого смущения по этому поводу. Сейчас, когда ритм жизни ускорился и [стал] намного более организованным, такое поведение практически исчезло, а вместе с ним и выражение.

Другими словами, культура меняется по мере экономического развития. ³⁵³ Поэтому сегодняшняя японская и немецкая культура так отличается от культуры их предков. Культура – это **результат**, так же как и причина экономического развития. Было бы намного вернее сказать, что, страны становятся «трудолюбивыми» и «дисциплинированными» (а также приобретают другие «хорошие» культурные черты) по причине экономического развития, а не наоборот.

Многие культурологи теоретически признают, что культура меняется. Но на практике они относятся к ней, как к чему-то довольно неизменному. Поэтому, несмотря на бесчисленные свидетельства современников об обратном, сегодняшние культурологи описывают японцев накануне своего экономического развития в самом лестном свете. Дэвид Лэндис (David Landes), ведущий поборник культурной теории экономического развития утверждает: «Японцы подошли к модернизации с присущей им глубиной и системностью. Они были готовы к ней благодаря традиции (памяти об) эффективном правительстве, благодаря высокому уровню грамотности, благодаря их тесным семейным связям, трудовой этике и самодисциплине, благодаря их ощущению национальной силы и врождённого превосходства». ³⁵⁴ Несмотря на часто [встречающиеся] наблюдения современников, что японцы были ленивы, Фукуяма, в своей книге «Доверие», утверждает, что имел место «японский аналог протестантской трудовой этики, сформировавшийся примерно в то же самое время». ³⁵⁵ Когда он классифицирует Германию, как общество, по сути своей, «высокого доверия», он вновь забывает тот факт, что до того как немцы разбогатели, многие иностранцы считали, что немцы постоянно всех обжуливали и не были способны к сотрудничеству между собой.

Хороший «культурный» аргумент должен признавать, что немцы с японцами **были** довольно безнадёжным сборищем, и **всё равно** объяснять как они развили свою экономику. Но большинство культурологов, ослеплённых своим убеждением, что только страны с

³⁵² Gulick (1903), p. 117.

³⁵³ Конечно, во время экономической стагнации, культура может измениться к худшему (по крайней мере с точки зрения экономического развития). Мусульманский мир был рациональным и терпимым, но после веков экономической стагнации мусульманские страны стали ультрарелигиозными и нетерпимыми. Эти «отрицательные» составляющие усилились [именно] из-за экономической стагнации и отсутствия перспектив. А то, что такие формы поведения не являются неизбежным следствием мусульманской культуры, доказывается преобладающим рациональным мышлением и терпимостью во многих процветающих мусульманских империях прошлого. Современные образцы это также подтверждают, например Малайзия, чьё экономическое процветание сделало её ислам толерантным и рациональным, о чём все эти сотрудницы Центрального банка, про которых я рассказывал, могут вам поведать.

³⁵⁴ Landes (2000), 'Culture Makes Almost All the Difference' in L. Harrison & S. Huntington (2000), p. 8.

³⁵⁵ Fukuyama (1995), p. 183.

«правильной» системой ценностей способны к развитию, переписывают немецкую и японскую историю так, чтобы «обосновать» их последующий экономический успех.

Тот факт, что культура меняется намного быстрее, чем считают культуралисты, должен придавать нам надежды. Отрицательные качества поведения, такие как лень или отсутствие творчества, действительно мешают экономическому развитию. Если бы эти качества были полностью, или хотя бы в основном, культурно детерминированными, то нам потребовалась бы «культурная революция» для того чтобы избавиться от них и начать экономическое развитие.³⁵⁶ Если бы нам была нужна культурная революция, для того чтобы начать развивать экономику, экономическое развитие было бы почти невозможным, потому что культурные революции редко удаются. Провал китайской культурной революции, хотя и запущенной с отличными от экономического развития целями, должен служить нам полезным уроком.

К счастью нам **не нужна** культурная революция, прежде чем сможет начаться экономическое развитие. Многие качества поведения, которые считаются полезными для экономического развития последуют из него, нежели будут потребны как условие к его началу. Как я объяснил в предыдущих главах, страны могут запустить развитие при помощи средств, отличных от культурной революции. Когда экономическое развитие запустится, оно изменит поведение людей, и даже убеждения, на которых оно основано (т.е. культуру) так, чтобы они способствовали экономическому развитию. Создаётся взаимопорождающий круг экономического развития и культурных ценностей.

По существу, это как раз то, что и произошло с Германией и Японией. И это то, что будет происходить во всех будущих историях успеха. Глядя на недавние успехи Индии, я уверен, что мы скоро увидим книги, которые рассказывают как индийская культура, некогда считавшаяся причиной вялого роста в Индии (припомните ранее популярное выражение «индийская скорость роста»³⁵⁷), помогает расти Индии. Если в 2060 году сбудется моя мозамбикская фантазия из Пролога, тогда мы будем читать, как с самого начала мозамбикская культура уникальным образом подходила для экономического развития.

Меняющаяся культура

Пока что я утверждал, что культура не постоянна и меняется в результате [*процесса*] экономического развития. Всё же это не означает, что культуру можно изменить только посредством изменения основополагающего экономического состояния. Культуру можно намеренно изменить посредством убеждения. На это особенно напирают те культуралисты, которые всё-таки не фаталисты (для фаталистов культуру почти невозможно изменить, так что это судьба).

Проблема только в том, что такие культуралисты склонны считать, что для перемен в культуре требуется только «деятельность, продвигающая прогрессивные ценности и подходы», по словам Лоренса Харрисона (Lawrence Harrison), автора работы **«Слаборазвитость – это состояние ума»** (*«Underdevelopment is a State of Mind»*).³⁵⁸ Но тому, чего можно добиться одними только идеологическими призывами есть предел. В обществе, где недостаточно работы, проповеди усердного труда не будут очень эффективны, для того чтобы изменить трудовые привычки людей. В обществе, где мало промышленности,

³⁵⁶ Эту позицию приняли многие авторы сборника Harrison & Huntington (2000), особенно его последних глав - Fairbanks, Lindsay и Harrison.

³⁵⁷ Это выражение связано с тем, что темпы экономического роста Индии в период с 1950 по 1980 гг. застряли на относительно низкой планке в 3,5% (около 1% в терминах подушевого дохода). Его, предположительно, ввёл в обиход индийский экономист Радж Кришна (Raj Krishna), а растрезвонил на весь свет Роберт Макнамара (Robert McNamara), бывший президент Всемирного банка.

³⁵⁸ L. Harrison, 'Promoting Progressive Cultural Change' in L. Harrison & S. Huntington (eds.) (2000), p. 303.

рассказывать людям, что принижать инженерные профессии – дурно, не убедит много молодёжи выбрать себе эту профессию. В обществах, где с рабочими обращаются ужасно, призывы к сотрудничеству не будут услышаны или будут встречены с откровенным цинизмом. Изменение отношения нужно подкреплять реальными переменами – в экономической деятельности, [общественных] институтах и политике.

Возьмём хваленную японскую культуру преданности компании. Многие наблюдатели считают, что она является воплощением глубинной культурной особенности, укоренённой в японской ветви конфуцианства, делающей упор на преданности. Теперь, если это так, то такое отношение должно быть более ярко выраженным, по мере того, как мы будем отступать назад в прошлое. И тем не менее, [всего] век назад, Беатрис Уэбб заметила, что японцы обладают «совершенно невыносимой личной независимостью».³⁵⁹ И вправду, японские рабочие были довольно воинственной оравой вплоть до недавнего времени. В период с 1955 по 1964 гг., Япония теряла в забастовках больше рабочих дней на одного работающего, чем Британия или Франция, а эти страны в то время не могли похвастаться бесконфликтными индустриальными отношениями.³⁶⁰ Сотрудничество и преданность [компаниям] появились только потому, что японским работникам были даны такие институты как пожизненный наём и система социальных льгот в фирме. Идеологические кампании (и правительственные расправы с воинственными коммунистическими профсоюзами) сыграли свою роль, но их одних было бы не достаточно.

Аналогично, несмотря на свою нынешнюю репутацию страны с мирными индустриальными отношениями, [прежде] Швеция имела ужасные проблемы в области труда [и занятости]. В 1920-е годы она теряла в забастовках больше человеко-часов на одного работающего, чем любая другая страна в мире. Но после «корпоратистского» компромисса 1930-х годов (соглашение Saltjöbaden 1938 года) это всё изменилось. В обмен на то, что рабочие обуздали как свои требования по оплате труда, так и забастовочное движение, шведские капиталисты обеспечили щедрые социальные льготы в сочетании с хорошими пенсионными программами. Одни только идеологические призывы не были бы убедительны.

Когда в 1960-х годах Корея начала индустриализацию, правительство пыталось убедить людей, оставить своё традиционное конфуцианское пренебрежение индустриальными специальностями. Стране нуждалась в инженерах и учёных. Но когда достойных инженерных рабочих мест мало, талантливая молодёжь не рвётся стать инженерами. Тогда правительство увеличило финансирование и количество учащихся в университетах на инженерных и естественнонаучных факультетах, а с гуманитарными факультетами проделало обратную операцию (в относительном выражении). В 1960-е годы на каждого выпускника-гуманитария приходилось только 0,6 инженера или естествоведа, но к началу 1980-х годов соотношение изменилось до 1:1.³⁶¹ Конечно, такая политика, в конечном итоге, сработала потому, что экономика быстро индустриализовывалась, и появлялось всё больше и больше хорошо оплачиваемых инженерных и естественнонаучных рабочих мест. Именно благодаря сочетанию идеологического убеждения [разъяснительной

³⁵⁹ Авторитеты по японской тематике, такие как американский политолог Чалмерз Джонсон (Chalmers Johnson) и британский социолог Рональд Дор (Ronald Dore), также предоставили свидетельства, демонстрирующие, что японцы были намного большими индивидуалистами и «независимо мыслящими» людьми, чем они сегодня. См. C. Johnson (1982), *The MITI and the Japanese Miracle* (Stanford University Press, Stanford) and R. Dore (1987), *Taking Japan Seriously* (Athlone Press, London).

³⁶⁰ K. Koike (1987), 'Human Resource Development' in K. Yamamura & Y. Tasuba (eds.), *The Political Economy of Japan*, vol. 1 (Stanford University Press, Stanford).

³⁶¹ J. You & H-J. Chang (1993), 'The Myth of Free Labour Market in Korea', *Contributions to Political Economy*, vol. 12.

работы], [целенаправленной] образовательной политики и индустриализации [плюс электрификация всей страны], а не просто «продвижению прогрессивных ценностей и подходов», Корея теперь может похвастаться одной из лучших в мире армией квалифицированных инженеров.

Вышеприведённые примеры демонстрируют, что [работа по] идеологическому убеждению важна, но сама по себе недостаточна для изменения культуры. Она должна сопровождаться переменами в политике и общественных институтах, которые могут поддерживать желательные формы поведения в течении длительного времени, чтобы те превратились в качества, присущие культуре.

Обновляя культуру

Культура влияет на экономические успехи страны. В определённый момент во времени, определённая страна может дать людей с определёнными свойствами поведения, которые более способствуют достижению определённых социальных целей, в т.ч. экономического развития, чем другие культуры. На таком абстрактном уровне кажется, что посылка не вызывает возражений.

Но когда мы пытаемся приложить этот общий принцип к реальным ситуациям, он оказывается обманчивым. Очень трудно определить, что такое культура [какой-либо] страны. Всё еще больше усложняется тем фактом, что различные культурные традиции могут сосуществовать в одной стране, даже в таких, якобы «однородных», как Корея. Все культуры имеют многочисленные характеристики, некоторые хороши для экономического развития, некоторые – нет. С учётом этого всего, невозможно и не полезно «объяснять» экономические успехи или неудачи страны в терминах её культуры, как некоторые Недобрые Самаритяне пытались.

Больше того, хотя наличие людей с определёнными качествами может быть полезным для экономического развития, стране не нужно [устраивать] «культурную революцию», только чтобы она смогла начать развиваться. Хотя культура и экономическое развитие влияют друг на друга, причинность намного сильнее от последнего к первому; экономическое развитие во многом создаёт культуру, которая ему нужна. Перемены в структуре экономики меняют то, как люди живут и взаимодействуют друг с другом, что в свою очередь меняет то, как они понимают мир и ведут себя. Как я показал на примере Японии, Германии и Кореи, многие свойства поведения, которые должны «объяснять» экономическое развитие (к примеру, трудолюбие, пунктуальность, бережливость) на самом деле являются его следствиями, а не причинами.

Говоря, что культура меняется в основном как результат экономического развития, я совсем не утверждаю, что культуру нельзя менять мерами убеждения. Вообще-то в них верят некоторые оптимистично настроенные культуралисты. «Слаборазвитость – это состояние ума» - объявляют они. Следовательно, для них очевидным решением слабой развитости [стран] является идеологические увещания. Я не отрицаю, что подобные экзерсисы могут быть полезны, или даже важны, в каких-то случаях, для изменения культуры. Но «культурная революция» не укоренится, если не будут соответствующих перемен в основополагающих экономических структурах и институтах.

Итак, для продвижения свойств поведения, полезных для экономического развития, требуется сочетание разъяснительной работы, мер [внутренней и внешней] политики, способствующих такому развитию и изменения [общественных] институтов, которые будут их поощрять и поддерживать. Получить верную комбинацию – непросто, но найдя её, культуру можно изменить намного быстрее, чем это обычно считается. Очень часто то, что кажется вечным [и неизменным] национальным характером, может измениться за пару десятилетий, при наличии достаточной поддержки со стороны изменившихся основополагающих экономических структур и общественных институтов. Довольно быстрое исчезновение японской «национальной наследственной» лени с 1920-х гг., быстрое

формирование партнёрских индустриальных отношений в Швеции с 1930-х гг. и окончание «корейского времени» в 1990-е гг. – самые яркие примеры тому.

Тот факт, что культуру можно целенаправленно менять – мерами экономической политики, созданием общественных институтов и идеологическими кампаниями – придаёт нам надежды. Ни одна страна не обречена на недоразвитость из-за своей культуры. Но в то же самое время, мы не должны забывать, что культуру нельзя переделывать произвольно, по своему желанию – провал в создании «нового человека» при коммунизме является хорошим подтверждением. «Реформатор культуры» всё равно должен работать с имеющимися культурными подходами и символами.

Нам необходимо понять роль культуры в экономическом развитии во всей её подлинной сложности и значимости. Культура сложна и плохо поддаётся определению. Она влияет на экономическое развитие, но экономическое развитие влияет на неё сильнее. Культура не является неизменной. Её можно изменить через взаимно усиливающее взаимодействие с экономическим развитием, идеологической работой и соответствующими общественными институтами и политическими мерами, которые побуждают определённые формы поведения, которые со временем становятся качествами, присущими культуре. Только тогда мы сможем очистить наши представления и от необоснованного пессимизма тех, кто считает, что культура – это судьба, и от наивного оптимизма тех, кто верят, что они могут убедить людей мыслить по-другому, и тем самым принесут экономическое развитие.

ЭПИЛОГ

Сан-Пауло, Октябрь 2037 г.

Может ли положение исправиться?

Луис Соарес (Luiz Soares) – глубоко обеспокоенный человек. Его семейная фирма, инженерная компания «Soares Tecnologia, S.A.», которую основал ещё его дед Хосе Антонио (Jose Antonio) в [далёком] 1997 году, находится на краю гибели.

Первые годы существования «Soares Tecnologia» были трудны. Политика высокой процентных ставок, которая длилась с 1994 по 2009 гг., практически не позволяла ей брать кредиты и расширяться. Но к 2013 году, благодаря опыту и целеустремлённости Хосе Антонио, она [всё-таки] стала солидной фирмой, [не большой и не маленькой], среднего размера фирмой, выпускавшей запчасти для часов и прочей точной механики.

В 2015 году, отец Луиса, Пауло (Paulo), вернулся домой из Кембриджа, со [степенью] Ph.D. по нанофизике [в кармане], и уговорил Хосе Антонио открыть нанотехнологический отдел, который он сам и возглавил. Впоследствии, это оказалось невероятной удачей. Таллинский раунд ВТО, состоявшийся в 2017 году, отменил все промышленные тарифы, за исключением единичных «зарезервированных» секторов для каждой страны. В итоге, почти всё промышленное производство развивающихся стран, и Бразилии в том числе, было уничтожено, за исключением самого низкотехнологичного и малоприбыльного. Бразильская нанотехнологическая промышленность пережила это, так называемое **Таллинское цунами**, только потому, что она попала в число «зарезервированных» отраслей.

Дальновидность Пауло [многokrатно] окупилась. Вскорости после того, как в 2033 году он возглавил фирму, (яхта Хосе Антонио [с владельцем на борту] затонула в аномальном урагане, [бушевавшем] в Карибском море - говорят, результат глобального потепления) «Soares Tecnologia» ввела в строй молекулярную машину, которая опресняла морскую воду с гораздо **большой** эффективностью, чем у её американских или финских конкурентов. В Бразилии это был хит [сезона]: страна всё больше и больше страдала от засух, вызванных глобальным потеплением, к этому времени из-за отсутствия дождей и

жадных до пастбищ [крупных] скотоводов-ранчерос, амазонские леса едва ли достигали 40% своей площади 1970-го года. В 2028 году журнал «*Qiye*» («*Предприятие*»), самый влиятельный в мире деловой журнал из Шанхая, даже включил Пауло в список пятисот ведущих предпринимателей в области высоких технологий.

Потом разразилась беда. В 2029 году Китай охватил огромный финансовый кризис. Несколькими годами ранее, в 2021 году, в честь празднования 100-летней годовщины основания Коммунистической партии Китая (КПК), КНР решила вступить в клуб богатых стран - ОЭСР (OECD, Организация Экономического Сотрудничества и Развития). Ценою, которую нужно было заплатить за членство, было открытие своих рынков капитала. Китай уже долгое время сопротивлялся попыткам богатых стран заставить его, как вторую экономику мира, вести себя «ответственно» и открыть свои рынки капитала, но, лишь только он начал переговоры о вступлении в ОЭСР, пути назад уже не было. Немногие [здравомыслящие] призывали к осторожности, указывая на то, что Китай всё ещё относительно бедная страна, со [среднедушевым] доходом, составляющим только 20% от американского, но большинство было уверено, что в финансах Китай будет столь же успешен, что и в производстве, где его господство казалось неодолимым. Ван Цин-Гуо (Wang Xing-Guo), сторонник либерализации и председатель Народного банка Китая (центрального банка, который получил независимость в 2017 году) замечательным образом выразил такой оптимизм: «Чего бояться? Денежные операции у нас в крови, в конце концов, бумажные деньги придумали в Китае!». При вступлении ОЭСР в 2024 году, КНР ревальвировала [повысила курс] свою валюту (юань – женьминби/renminbi) в четыре раза и полностью открыла свой рынок капитала. Какое-то время казалось, что взлёту китайской экономике [просто] нет предела. Но затем, когда в 2029 году, образовавшиеся пузырь недвижимости и пузырь фондового рынка лопнули, от МВФ потребовался самый крупный в истории комплекс мер по спасению.

Взлетевшая безработица и навязанные МВФ сокращения государственных субсидий на продукты питания привели к массовым беспорядкам и, в конечном итоге, к подъёму движения «Юань Гонгчанданг» («Yuan-Gongchandang» - «Подлинные коммунисты»), питаемого кипящим негодованием тех, кто «остался за бортом» в обществе, которое менее чем за два поколения, перешло от практически абсолютного равенства маоистского коммунизма к неравенству в бразильском стиле. «Подлинных коммунистов» подавили, по крайней мере пока, арестовав всех его руководителей в 2035 году, но вызванные всеми этими событиями политические потрясения и общественные беспорядки ознаменовали собою конец китайского экономического чуда.

Китайская экономика к тому моменту была настолько велика, что она увлекла за собой весь остальной мир. Последовавшие события, получившие название Второй Великой депрессии, продолжаются вот уже несколько лет, и конца-края им не видно. Бразилия очень сильно пострадала от обрушения своего крупнейшего рынка экспорта, хотя и не так тяжело, как некоторые другие страны.

Другие ведущие экономики Азии, такие как Индия, Япония, и Вьетнам, всплыли вверх брюхом. Многие африканские страны не пережили крушения, ставшего к тому моменту крупнейшего покупателя их сырьевых товаров. США испытали все симптомы абстинентного синдрома, вызванного массивным оттоком китайских капиталов с рынка американских казначейских обязательств. Последовавшая глубокая рецессия в экономике США запустила ещё более глубокую рецессию в Мексике, приведя к вооружённому восстанию «Новых Сапатистов» («Nuevos Zapatistas»), движения сопротивления левой ориентации, считающего себя наследниками легендарного революционера начала XX в. Эмильяно Сапаты (Emiliano Zapata). «Новые Сапатисты» поклялись вывести Мексику из МАСИ (IAIA – Межамериканского Соглашения об Интеграции), углубленной версии NAFTA, которую в 2020 году создали США, Канада, Мексика, Гватемала, Чили и Колумбия. С огромным трудом отряды сопротивления были уничтожены в ходе жестокой военной операции, при содействии ВВС США и подразделений колумбийской армии.

Вторая Великая депрессия и так тяжело сказалась на «Soares Tecnologia», но затем последовал смертельный удар. В 2033 году, движимый своей приверженностью к свободной торговле, и воспользовавшись отчаянной экономической ситуацией, чтобы задавить оппозицию, слепо верящий в свою правоту бразильский президент, корейского происхождения Альфредо Ким (Alfredo Kim) [*намёк на Альберто Фухимори*], бывший главный экономист Всемирного банка, ввёл свою страну в МАСИ (IAIA).

Для бразильской нанотехнологической промышленности это была катастрофа. Одним из условий вступления в МАСИ являлось обязательство свести на нет в течении трёх лет все федеральные субсидии на НИОКР и программы госзакупок – единственные спасательные круги для отрасли. [*Таможенные*] тарифы, [*защищающие*] нанотехнологический и парочку других «зарезервированных» секторов, которые всё ещё оставались после Таллинского раунда, немедленно были отменены в отношении стран-членов МАСИ. Всё ещё имея средний уровень технологического отставания от американских фирм в 20, а может даже и в 30 лет, *большая* часть бразильских нанотехнологических производств погибла. Даже «Soares Tecnologia», считавшаяся лучшей в Бразилии, смогла выжить только ценой продажи 45% акций фирме (подумать только!) из Эквадора. Эквадор зажил на удивление неплохо, когда они вместе с Венесуэлой, Боливией, Никарагуа, Кубой и Аргентиной создали в 2010 году Боливарианский Экономический Союз, а затем в 2012 году члены БЭС вышли из ВТО, в знак протеста против повестки Таллинского раунда.

Но и тех, кто выжил, вроде «Soares Tecnologia», совершенно подкосил новый патентный закон, недавно вступивший в силу. США уже продлили срок действия своих патентов с 28 лет (официально закреплено в 2018 году) до 40 лет (закреплено в 2030 году). А Бразилия наоборот, оставалась одной из немногих стран, которые придерживались срока действия патента в 20 лет, закреплённого всё более и более устаревающим Соглашением по TRIPS 1995 года (почти все страны перешли на срок в 28 лет, а страны-члены МАСИ – на срок в 40 лет). Когда Бразилия вступала в МАСИ, главной уступкой, которую ей пришлось сделать, в обмен на отмену субсидий на хлопок и говядину в США (которая должна будет растянуться на 25 лет) - это патентный закон, который по настоянию американцев должен будет применяться *ретроспективно* [*задним числом, к правоотношениям, возникшим до его принятия*]. Одним росчерком бразильские нанотехнологические фирмы стали подлежащими ответственности по патентным искам, и американские нанотехнологические корпорации [*тут же*] десантировали целую армию патентных юристов.

Не имея никаких тариф[ных барьеров] против американского импорта, в условиях исчезающих субсидий и сокращающихся программ госзакупок, обременённая потоком исков «Soares Tecnologia» находилась в отчаянном состоянии, когда Пауло, упокой Господь его душу, был сражён обширным инсультом и умер в 2035 году. Из-за этого, Луис был вынужден [*не только*] бросить учёбу: он учился по программе MBA в сингапурском отделении INSEAD [*Institut européen d'administration des affaires – Европейский институт делового администрирования*], которое к тому времени уже затмило отделение в Фонтенбло; [*но и*] порвать со своей подругой Мириам, наполовину *коса* [*южноафриканский народ из группы банту*], наполовину узбечкой (по линии *коса* – дальней родственницей Нельсона Манделы), [*после чего он*] вернулся в Бразилию и, в возрасте 27 лет, встал за штурвал семейной фирмы.

С момента принятия им руководства дела не слишком поправились. Да, правда, он успешно отбил от нескольких патентных исков. Но если он проиграет хотя бы в одном из трёх оставшихся (а все три кажутся безнадежными), то он пропал. Его эквадорский партнёр «Nanotecnologia Andina» уже угрожает продать свою долю в компании. Когда его фирма исчезнет, вместе с [*разбитыми*] остатками [*всей*] бразильской нанотехнологической промышленности, исчезнет и вся бразильская промышленность; останется только авиастроение и производство спиртового топлива – в них Бразилия закрепила прочные международные позиции ещё в конце XX века, до подъёма неолиберализма. Бразилия вернётся в самое начало.

Не слишком похоже на правду? Да; и я надеюсь, что так и останется. Бразилия слишком умна и самостоятельна, чтобы подписывать что-либо вроде моего МАСИ, даже если бы её президентом успел побывать бывший главный экономист Всемирного банка. В Мексике достаточно мудрых людей и мощные народные движения, чтобы вовремя поправить ситуацию, не доводя до полномасштабной гражданской войны. В китайском руководстве прекрасно понимают всю опасность увеличивающегося неравенства в стране. Благодаря [уроку] азиатского кризиса 1997 года, они также понимают всю опасность преждевременного открытия своего рынка капиталов. Даже могущественному американскому патентному лобби будет не под силу включить ретроспективное применение 40-летнего срока действия патентов в какое-либо международное соглашение. Растёт всеобщее понимание, что с глобальным потеплением нужно срочно что-то делать. Навряд ли ближайший раунд переговоров ВТО приведёт ко всеобщей отмене тарифов на промышленную продукцию.

Но то, что я здесь вчера набросал, отнюдь не является невозможным сценарием. Многие из того, что я здесь выдумал, было специально преувеличено, но всё сказанное имеет прочное основание в реальности.

К примеру, почти полная отмена промышленных тарифов после моего выдуманного Таллинского раунда может показаться немыслимой, но на самом деле является несколько более умеренной по сравнению с тем, что США предлагали в ВТО в 2002 году: они призывали к тотальной отмене промышленных тарифов к 2015 году; и не слишком отличается от того, что предлагают другие богатые страны.³⁶² Моё «Межамериканское Соглашение об Интеграции» в действительности является географически расширенной и усиленной (в плане содержания) версией «NAFTA» («Североамериканского Соглашения о Свободной Торговле»). Указанные страны – возможные члены Боливарианского Экономического Союза уже и так тесно сотрудничают между собой (я намеренно опустил в моём рассказе члена этой группы – Бразилию). Из названных стран Венесуэла, Куба и Боливия уже создали «ALBA» («Alternativa Bolivariana para las Américas» – «Боливарианская Альтернатива для [обеих] Америк»).

Учитывая растущее значение китайской экономики, не слишком безумна [мысль], что серьёзный экономический кризис в конце 2020-х годов может перерасти во Вторую Великую депрессию, особенно если в стране будут политические неурядицы. На возможность политических беспорядков, при таких обстоятельствах, будет сильно влиять тяжесть проблемы неравенства, которая хотя и не достигла бразильских масштабов, как в моём рассказе, но если не принимать никаких мер, то она сможет достичь его уже через одно поколение. Что до гражданской войны в Мексике, то она может показаться невероятной, но в современной Мексике уже есть один штат, Чьяпас, который аж с 1994 года фактически управляется вооружёнными группами сопротивления, сапатистами, под руководством субкоманданте Маркоса. Эскалация конфликта не будет такой уж невозможной вещью, если страна попадёт в серьёзный экономический кризис и, особенно, если она продолжит в последующие два десятилетия неолиберальную политику, которая так плохо послужила ей в предыдущие два десятилетия.

Мой сценарий с американскими патентами преувеличен, конечно, но [срок действия] фармацевтических патентов США уже *de facto* может продляться до 28 лет при помощи

³⁶² США предлагали в 2002 г. радикально снизить промышленные тарифы до 5–7% к 2010 г. и полностью отменить их к 2015 г. В силу того, что оно не предусматривало никаких исключений, предложение было более радикальным, нежели мой Таллинский раунд. Недавнее предложение ЕС – слегка умереннее моего Таллинского раунда, в том смысле, что оно призывает к снижению до 5–15%. Но даже и так, предложение приводит тарифы развивающихся стран к наименьшему уровню со времён колониализма и неравноправных договоров, а самое главное – до уровня, которого не имели [сами] развитые страны до 1970-х годов. Подробнее о предложениях США и ЕС см.: H.-J. Chang (2005), *Why Developing Countries Need Tariffs – How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries' Right to a Future* (Oxfam, Oxford, and South Centre, Geneva) <http://www.southcentre.org/publications/SouthPerspectiveSeries/WhyDevCountriesNeedTariffsNew.pdf>

[мер] по защите чувствительных данных и зачёта времени, [которое потребовалось] FDA для одобрения препаратов. США обеспечили включение этих положений во все три своих Соглашения о свободной торговле. И, как я уже говорил в Главе 6, в 1998 году авторские права США были расширены *ретроспективно*.

Читателю может показаться особенно недостоверным [согласие] Китая открыть свои рынки капитала на постоянной основе. Но когда ваша экономика становится второй в мире, очень трудно сопротивляться попыткам заставить «вести себя ответственно». Именно в такую ситуацию попала Япония, которую «Соглашением в «Плазе» 1985 года заставили, практически за одну ночь, ревальвировать свою валюту в три раза. Эта ревальвация послужила главной причиной [образования] гигантского «пузыря» японских активов, схлопывание которого в начале 1990-х годов (и некомпетентное управление после него) привели к экономической стагнации на десятилетие. То, что я сказал, будто бы КНР вступит ОЭСР в ознаменование 100-летия КПК, так это, конечно, шутка. Но вообще, когда страны [становятся] очень успешными, они могут стать чересчур самоуверенными, что хорошо видно на примере Кореи. До конца 1980-х годов Корея очень толково использовала контроль [движения] капитала для достижения большой экономической пользы. Но в 1990-е годы она широко и без особого планирования распахнула рынок капитала. Отчасти это произошло из-за давления Америки, но также оттого, что после трёх десятилетий «экономического чуда», страна стала слишком самодовольной. В 1996 году она решила вступить в ОЭСР и вести себя как богатая страна, на самом деле таковой не являясь. В то время её среднедушевой ВВП всё ещё составлял только треть от аналогичного показателя большинства стран-членов ОЭСР и всего четверть – самых богатых стран-членов (что всего лишь немногим больше, чем Китай, вероятно, достигнет в 2020 г.). Итогом стал кризис 1997 года. Так что мой придуманный рассказ о Китае представляет собой комбинацию реально произошедшего с Японией в 1980-е гг., и с Кореей в 1990-е гг.

Достоверно ли, что Бразилия подпишет что-нибудь вроде моего МАСИ? В сегодняшнем мире, совершенно точно – нет, но я рассказываю о мире в разгар Второй Великой депрессии, и об экономике, опустошённой ещё четвертью века неолиберализма. Также, не следует недооценивать того, как политические лидеры, [вдруг] оказавшиеся в нужном месте, в нужное время и движимые идеологическими воззрениями, могут творить [такие] вещи, которые совершенно из ряда вон для истории своих стран. К примеру, вопреки знаменитой британской традиции постепенности и прагматизма, Маргарет Тэтчер была радикалом, движимым идеологией. Её правительство изменило характер британской политики [навсегда или, по крайней мере, на] обозримое будущее. Аналогично, Бразилия может иметь [долгую] традицию самостоятельного мышления и прагматичной внешней политики, но это не является абсолютной гарантией против кого-либо, вроде моего Альфредо Кима, который загнал её в МАСИ, особенно [учитывая], что в самой Бразилии нет недостатка в идеологах свободного рынка.

Так что, моя «альтернативная история будущего» - не совсем чистый вымысел. Она опирается на реальность гораздо сильнее, чем может показаться на первый взгляд. Если я намеренно нарисовал [довольно] пессимистический сценарий, то это для того, чтобы напомнить читателю, как велики ставки. Я искренне надеюсь, что через 30 лет, я окажусь совершенно неправ. Но если мир продолжит неолиберальную политику, ныне распространяемую Недобрыми Самаритянами, многие из событий, которые я здесь «летописал» или очень на них похожие, могут [действительно] произойти.

По всей этой книге я вносил кокетные предложения, как нужно изменить политику во многих областях, как на национальном, так и на международном уровне, чтобы помочь развиваться бедным странам и отвести катастрофический сценарий, который я привёл в моей «истории будущего». В этой завершающей главе, я не стану их повторять или [как-то] подводить итог; лучше я поговорю о тех ключевых принципах, которые лежат в основе этих предложений. В процессе я надеюсь продемонстрировать как национальная экономическая политика и правила международного экономического взаимодействия нужно изменить, если

мы хотим способствовать экономическому развитию бедных стран, и [вообще] сделать мир более приятным местом.

Бросая вызов рынку

Как я не устаю подчёркивать, рынки имеют сильную тенденцию укреплять *status quo*. Свободный рынок диктует, чтобы страны держались того, в чём они по-настоящему хороши. Говоря прямо, это означает, что бедным странам полагается продолжать заниматься низкопроизводительной деятельностью. Но именно их поглощённость этой деятельностью и делает их бедными. Если они хотят выбраться из бедности, они **должны** бросить вызов рынку и заниматься более сложными и трудными вещами, которые приносят более высокие доходы, двух мнений здесь быть не может.

«Бросить вызов рынку» может показаться радикальным – в конце концов, разве не потерпели многие страны позорное поражение, когда попытались идти против рынка? Но руководители бизнеса занимаются этим постоянно. Высший судья для них, конечно, рынок, но они, в особенности [самые] успешные, не принимают слепо рыночные силы. У них есть долгосрочные планы для своих компаний, которые иногда требуют от них сопротивления рыночным силам на протяжении значительного времени. Они питают рост своих подразделений в новых секторах, в которые они захотели войти, и покрывают потери прибылями подразделений в уже существующих секторах [рынка]. «Nokia» 17 лет субсидировала свой юный электронный бизнес деньгами от деревообработки, резиновых сапог и электрических проводов. «Samsung» свыше десяти лет субсидировал своё юное электронное подразделение деньгами от текстиля и рафинирования сахара. Если бы они в точности следовали сигналам рынка, тем же манером, каким учат развивающиеся страны Недобрые Самаритяне, «Nokia» по-прежнему бы валила лес, а «Samsung» перерабатывал импортный сахарный тростник. Аналогичным образом, странам нужно бросать вызов рынку и входить в трудные и более передовые отрасли, если они хотят выбраться из бедности.

Проблема в том, что есть веские причины, по которым страны с низким доходом (или, если уж на то пошло, фирмы с низким доходом или люди с низким доходом) занимаются малопроизводительной деятельностью – им недостаёт возможностей заняться более производительной. Захолустная мастерская по ремонту двигателей в Мапуту просто не в состоянии выпускать «Beetle», даже если «Volkswagen» даст ей все необходимые чертежи и инструкции, потому что у неё нет тех технологических и организационных возможностей, которые есть у «Volkswagen». Именно поэтому, – станут возражать экономисты-свободнорыночники, – мозамбикцы должны быть реалистами и не связываться с такими вещами, как автомобили (не говоря уже о водородных топливных ячейках!); вместо этого им стоит сосредоточиться на том, что они уже делают хорошо (по крайней мере, относительно) – выращивать орехи кешью.

Совет свободного рынка верен – в краткосрочной перспективе, когда [производственные] возможности нельзя радикально изменить. Но это не значит, что мозамбикам не следует производить чего-нибудь вроде «Beetle» – в один прекрасный день. Им даже нужно – если они собираются развиваться. И они могут – при достаточной решимости создать и приумножить производственные возможности и нужных [объёмах] инвестиций, как на уровне фирмы, так и на общегосударственном уровне. В конце концов, именно с захолустной автомастерской начинался в 1940-е годы известный корейский автоконцерн «Hyundai».

Нет нужды говорить, что вложения [не только денег] в построение и преумножение производственных возможностей потребует жертв в краткосрочной перспективе. Но это не причина этого не делать, вопреки тому, что говорят экономисты-сторонники свободного рынка. В жизни мы часто видим, как люди жертвуют какими-то своими краткосрочными интересами, чтобы развить свои способности на будущее, и мы искренне их одобряем. Скажем, разнорабочий бросает свою низкооплачиваемую работу и поступает на курсы,

чтобы получить новую специальность. Если бы кто-нибудь сказал, что разнорабочий совершает большую ошибку, потому что он теперь не может заработать даже тех небольших денег, которые он зарабатывал ранее, большинство из нас назвали бы такого человека близоруким; увеличение возможности человека зарабатывать в дальнейшем оправдывает такие жертвы в краткосрочной перспективе. Аналогичным образом, странам нужно жертвовать краткосрочными интересами, если они хотят выстроить долгосрочные производственные возможности. Если тарифные барьеры или субсидии позволяют отечественным фирмам аккумулировать новые возможности – покупая лучшее оборудование, совершенствуя свою организацию и обучая своих сотрудников – и в процессе становясь конкурентоспособными на международном уровне, то временное сокращение уровня потребления в стране (которая станет отказывать себе в покупке высококачественных, более дешёвых иностранных товаров) может быть абсолютно оправданным.

Простой, но действенный принцип – жертвуя настоящим, улучшаем будущее – был той самой причиной, по которой американцы отказывались практиковать свободу торговли в XIX веке. Именно поэтому Финляндия, вплоть до недавнего времени, отказывалась от иностранных инвестиций. Именно поэтому корейское правительство в конце 1960-х годов создавало металлургию, невзирая на возражения Всемирного банка. Именно поэтому до конца XIX века швейцарцы не выдавали патентов, а американцы не защищали авторские права иностранцев. И, в конце концов, именно поэтому я отправил своего шестилетнего сына Джин-Гю в школу, а не заставил его работать и зарабатывать себе на жизнь.

Вложения в создание и преумножение производственных возможностей могут занять много времени, прежде чем они начнут приносить плоды. Я может, не стану заходить настолько же далеко, как Жоу Энлай (Zhou Enlai), много лет бывший премьер-министром при Мао Цзэдуне (Mao Zedong), который на вопрос, каково воздействие Великой Французской революции, ответил: «ещё слишком рано говорить». Но когда я говорю долго, это значит действительно долго. Я рассказывал, что электронному подразделению «Nokia» потребовалось 17 лет, чтобы начать приносить прибыль. «Toyota» потребовалось более 30 лет протекционизма и субсидий, чтобы стать конкурентоспособной на международном рынке автомобилей, хотя бы к концу этого срока. Чтобы стать одним из лучших в мире автопроизводителей ей понадобилось добрых 60 лет. Почти 100 лет, начиная со времён царствования Генриха VII, потребовалось Британии, чтобы нагнать Нижние Страны в суконных мануфактурах. США потребовалось 130 лет, чтобы развить свою экономику настолько, чтобы почувствовать достаточную уверенность в своих силах и расстаться с таможенными тарифами. Не располагая такими временными горизонтами, Япония могла бы по-прежнему экспортировать шёлк, Британия – шерсть, а США – хлопок.

К несчастью, такие сроки не совместимы с неолиберальной политикой, рекомендуемой Недобрыми Самаритянами. Свобода торговли требует, чтобы бедные страны немедленно начали конкурировать с более передовыми иностранными производителями, что приведёт к гибели *[местных]* фирм ещё до того, как они смогут приобрести новые производственные возможности. Либеральная политика в отношении иностранных инвестиций, которая впускает несравненно более могучие иностранные фирмы в развивающуюся страну, в долгосрочной перспективе ограничивает объём накопленных производственных возможностей местных предприятий, неважно полностью независимых или с иностранным участием. Ничем не ограниченные рынки капитала, с присущим им про-циклическим стадным поведением, делают долгосрочные проекты нежизнеспособными. Не удивительно, что неолиберализм тормозит экономическое развитие – ведь он препятствует обретению новых, расширенных производственных возможностей.

Разумеется, что как и любое другое вложение, вложение в создание и преумножение производственных возможностей не гарантирует успеха. У каких-то стран (точно так же как и у предприятий или частных лиц) получится, у каких-то – нет. Некоторые страны окажутся более успешными, чем другие. И даже наиболее успешные страны в чём-нибудь да

напортчат (но, опять же, когда мы говорим об «успехе», мы говорим о среднем и обобщённом уровне, а не о непогрешимости). Но вот экономическое развитие без вложений в создание и преумножение производственных возможностей – практически невозможная вещь. И недавняя, и более отдалённая история учит нас этому; я включил многие примеры [таких уроков] в эту книгу.

Чем важна промышленность

Согласившись с тем, что повышение производственных возможностей – это важно, во что именно следует вкладываться стране, чтобы повысить их? Мой ответ – в промышленность или, точнее, в промышленное производство³⁶³. Такой же ответ дали бы многие поколения успешных инженеров экономического развития, начиная с Роберта Уолпола, если бы их об этом спросили.

Конечно, это не означает, что невозможно разбогатеть, опираясь на природные ресурсы: в начале XX века Аргентина была богата за счёт трансатлантического экспорта пшеницы и говядины (в своё время она была пятой в мире среди самых богатых стран); сегодня многие страны богаты в основном за счёт нефти. Но для того, чтобы основывать высокий уровень жизни исключительно на природных ресурсах, нужно иметь их огромные запасы. Очень немногим странам настолько повезло. Кроме того, природные ресурсы могут истощиться – полезные ископаемые конечны, в то время как, чрезмерная эксплуатация возобновляемых ресурсов, которые сами по себе теоретически бесконечны (к примеру, рыба, лес) может привести к их исчезновению. Хуже того, богатство, основанное на природных ресурсах может быстро исчезнуть, если технологически более развитые страны придумают синтетические заменители – в середине XIX века богатство Гватемалы, основанное на высоко ценимом малиновом красителе, извлекаемом из насекомых *cochinilla* (кошинель), практически мгновенно исчезло, когда европейцы изобрели искусственный краситель.

История постоянно демонстрирует, что самое главное отличие богатых стран от бедных, по существу, состоит в их более высоких возможностях в [промышленном] производстве, в котором производительность, в целом, выше, а главное имеет тенденцию (хотя и не всегда) расти быстрее, чем в сельском хозяйстве или сфере услуг. Уолпол знал об этом уже 300 лет тому назад, когда он просил Георга I произнести в британском парламенте: «ничто не играет такой роли в улучшении всеобщего благополучия, как вывоз промышленных товаров и ввоз иностранного сырья», о чём я уже говорил в Главе 2. В США Александр Гамильтон также знал об этом, когда он бросал вызов самому именитому экономисту Адаму Смиту, доказывая, что его стране следует поддерживать нарождающиеся отрасли. В середине XX века многие развивающиеся страны осуществляли «импортозамесительную индустриализацию» в точности по этой самой причине. Вопреки совету Недобрых Самаритян, бедным странам следует **целенаправленно** развивать и поддерживать производственные отрасли.

Конечно, сегодня найдутся те, кто оспорит эту точку зрения, на том основании, что мы теперь живём в постиндустриальную эпоху, и что за продажей услуг будущее. Некоторые из них даже станут утверждать, что развивающиеся страны могут и должны проскочить стадию индустриализации и перейти непосредственно к экономике услуг. В частности, многие в Индии, похоже, захвачены этой идеей, вдохновлённые недавними успехами этой страны в аутсорсинге услуг.

Определённо, есть некоторые услуги, которые обладают высокой производительностью и значительным потенциалом к её повышению, к примеру: банковские и прочие финансовые услуги, управленческое консультирование, инженерно-техническое консультирование, IT-

³⁶³ Некоторые определения включают в промышленное производство разработку полезных ископаемых, выработку и распределение электрической энергии, добычу и распределение природного газа.

поддержка. Но подавляющему большинству других услуг присуща низкая производительность, а самое главное, невысокий потенциал к её повышению, в силу самой их природы (насколько более «эффективными» могут стать парикмахер, медсестра или телефонный оператор, *без того, чтобы не ухудшить качество своих услуг?*). Более того, самые важные источники спроса на эти высокопроизводительные услуги – это производственные фирмы. Так что, без сильного промышленного производства невозможно развить высокопроизводительные услуги. Именно поэтому ещё ни одна страна не разбогатела, опираясь исключительно на свой сектор услуг.

Меня могут спросить: а как же такая страна, как Швейцария, которая разбогатела благодаря своей сфере услуг, в частности, банкам и туризму? Конечно, соблазнительно принять широко распространённый и довольно покровительственный взгляд на Швейцарию, блестяще [*и образно*] сформулированный в кинофильме «*Третий человек*» («*The Third Man*») [1949 года]: «В Италии при Борджиа свыше тридцати лет была война, кровопролитие, ужас и убийства, но они дали [*миру*] Микеланджело, Леонардо да Винчи и [*эпоху*] Возрождения. В Швейцарии была братская любовь, у них было пятьсот лет демократии и мира, а что они дали [*миру*]? Часы с кукушкой». ³⁶⁴ Тем не менее, такая точка зрения на швейцарскую экономику совершенно ошибочна.

Швейцария вовсе *не* живёт ни за счёт денег сомнительного происхождения, размещённых в своих скрытных банках, ни за счёт доверчивых туристов, которые покупают аляповатые сувениры, вроде коровьих колокольцев и часов с кукушкой. По состоянию на 2002 год она с большим отрывом лидировала в мире по выпуску промышленной продукции на душу населения: на 24%, опережая Японию, имеющую второй результат; в 2,2 раза опережая США; в 34 раза опережая Китай, сегодняшнюю «мировую мастерскую» и в 156 раз опережая Индию. ³⁶⁵ Аналогичным образом, Сингапур, [*который все считают*] городом-государством, обладающим преуспевающим финансовым центром и торговым портом, [*на самом деле*] является высокоиндустриализированной страной, которая даёт промышленной продукции на душу населения на 35 % больше, чем «локомотив промышленности» Корея и на 18% больше, чем США. ³⁶⁶

Несмотря на то, что рекомендуют [*развивающимся странам*] экономисты-сторонники свободной торговли (сосредоточиться на сельском хозяйстве) или рекламируют пророки постиндустриальной экономики (развивать сферу услуг), промышленной производством является наиважнейшим, хотя и не единственным, путём к процветанию. И тому есть прочное теоретическое обоснование, а также обилие исторического материала, который подтверждает эту мысль. Глядя на впечатляющие нынешние примеры успеха, основанного на промышленном производстве, вроде Швейцарии или Сингапура, нам не следует ошибочно считать, что эти примеры доказывают прямо противоположное. Может быть, что швейцарцы и сингапурцы [*специально*] подыгрывают нам [*в нашем заблуждении*], потому что они не хотят, чтобы все узнали подлинный секрет их успеха!

³⁶⁴ Эти строки, собственного сочинения, произносит Орсон Уэлс (Orson Welles) в роли злодея Харри Лайма (Harry Lime). Сценарий фильма «*The Third Man*» написал известный британский романист Грэм Грин (Graham Greene), который позднее переделал его в роман того же заглавия, но эти строки в него не включил.

³⁶⁵ В 2002 г., добавленная стоимость промышленной продукции на душу населения в долларах США 1995 года составляла: 12191 в Швейцарии, 9851 в Японии, 5567 в США, 359 в Китае и 78 в Индии. См.: UNIDO (2005), *Industrial Development Report 2005* (United Nations Industrial Development Organisation, Vienna), Table A2.1.

³⁶⁶ В 2002 г. этот же показатель составлял 4589 в Корее и 6583 в Сингапуре. UNIDO (2005), Table A2.1. Следовательно, Сингапур опережает Китай в 18 раз и Индию в 84 раза.

Не пытайтесь повторить это в домашних условиях!

Пока что, я продемонстрировал, что развивающимся странам важно бросить вызов рынку и целенаправленно развивать экономическую деятельность, направленную на повышение их производительности в долгосрочной перспективе - в основном, хотя и не исключительно, производственные отрасли. Я утверждал, что для этого необходимы [*меры по*] созданию и преумножению производственных возможностей, для чего, в свою очередь, потребуется жертвовать, возможно в течении нескольких десятилетий, определёнными краткосрочными выгодами [*и преимуществами*], ради повышения в долгосрочной перспективе производительности (а значит и уровня жизни).

Но неолибералы могут возразить следующим вопросом: а как же быть с невысокими возможностями правительств развивающихся стран, которым полагается проводить в жизнь все эти мероприятия? Ведь, если этим странам предстоит бросить вызов логике рынка, кому-то придётся решать, какие отрасли развивать, и в развитие каких производственных возможностей инвестировать. А в развивающихся странах грамотные и толковые правительственные чиновники – большая редкость. Ежели те, кто будут принимать эти важнейшие решения, будут некомпетентны, то их вмешательство может только ухудшить положение.

Именно этим аргументом воспользовался Всемирный банк в своём знаменитом докладе *«Восточно-Азиатское чудо»* (*«East Asian Miracle»*), который увидел свет в 1993 году. Советуя развивающимся странам не подражать корейской и японской политике активного участия государства в торговых и промышленных делах, он утверждал, что такая политика не сможет работать в тех странах, которые не имеют «компетентности, автономности и относительного отсутствия продажности гражданских властей Японии и Кореи»³⁶⁷ – то есть практически во всех развивающихся странах. Алан Уинтерс (Alan Winters), профессор экономики Университета Сассекса и директор «Группы изучения развития» (*«Development Research Group»*) Всемирного банка выразился более прямо. Он заявил, что «применение экономи[ческой науки] второго сорта [*экономики, которая принимает во внимание несовершенство рынков, а следовательно потенциально благотворное государственное участие – прим. автора*] требует первосортных экономистов, а не обычный [*имеющийся в наличии*] комплект экономистов третьего и четвёртого сорта [*сбород*]».³⁶⁸ Посыл ясен: «Не пытайтесь повторить это в домашних условиях!», как пишут в телевизионных титрах, когда показывают какие-нибудь опасные штуки.

Не может быть никаких сомнений, что во многих развивающихся странах государственные чиновники не обладают высокой квалификацией. Но в равной степени неправда, что такие страны, как Япония, Корея и Тайвань, преуспели в своей политике активного государственного участия из-за того, что их госаппараты были укомплектованы исключительно высокообразованными чиновниками. Ничего подобного не было, по крайней мере поначалу.

До конца 1960-х годов Корея отправляла своих чиновников для повышения квалификации в (подумать только!) Пакистан и Филиппины. В то время Пакистан являлся самым прилежным и способным учеником Всемирного банка, а Филиппины были самой богатой страной Азии после Японии. Много лет спустя, уже будучи студентом, мне довелось сравнить ранние документы экономического планирования Кореи и Индии. Ранние

³⁶⁷ World Bank (1993), *The East Asian Miracle – Economic Growth and Public Policy* (Oxford University Press, Oxford), p. 102.

³⁶⁸ A. Winters (2003), 'Trade Policy as Development Policy' in J. Toye (ed.), *Trade and Development – Directions for the Twenty-first Century*, (Edward Elgar, Cheltenham). As cited in J. Stiglitz and A. Charlton (2005), *Fair Trade for All – How Trade Can Promote Development* (Oxford, Oxford University Press), p. 37.

индийские планы являлись для своего времени чем-то сверхсовременным. Они опирались на сложную экономическую модель, разработанную всемирно известным статистиком Прасантой Чандра Махаланобисом (Prasanta Chandra Mahalanobis). К моему стыду, корейские документы явно были написаны, согласно проф. Уинтерсу, «обычным комплектом экономистов третьего и четвертого сорта». Но корейская экономика развилась куда лучше, чем индийская. Возможно, чтобы проводить хорошую экономическую политику [*всё-таки*], не нужны «первоклассные экономисты».

По правде говоря, «первоклассных экономистов» по проф. Уинтерсу в странах Восточной Азии [*как раз-то*] и **не было**. Японские руководители экономики может быть и были «первоклассными», да только совсем не экономистами – в основном, они были юристами по образованию. До 1980-х годов, те немногие экономические знания, которыми они обладали, были в основном «неверного» рода – экономика по Карлу Марксу и Фридриху Листу, а не по Адаму Смиту и Милтону Фридману. На Тайване главными фигурами в государственном управлении экономикой были инженеры и учёные, а не экономисты, а в Китае такое положение сохраняется и сегодня.³⁶⁹ До 1970-х годов в Корее тоже была высока доля юристов в рядах экономической бюрократии.³⁷⁰ В 1970-е годы творцом «Программы индустриализации тяжёлой и химической промышленности» («НСИ») президента Пака Чон-Хи [*Республики Корея*] был О Вон Чул (Oh Won-Chul), инженер по образованию.

Можно с полным основанием утверждать, что для того чтобы проводить хорошую экономическую политику нужны умные люди. Но эти «умные люди» не обязаны быть «первоклассными экономистами» проф. Уинтерса. И вообще, эти «первоклассные экономисты» могут оказаться не слишком полезны для экономического развития, если их обучали неолиберальной экономике. Кроме того, в процессе развития качество [*чиновничьего*] аппарата может улучшаться. Конечно, для таких улучшений требуется вложения в [*повышение*] возможностей управленческого аппарата. Но также управленческому аппарату нужно [*иметь возможность*] тренироваться с [*принятием и воплощением*] «трудных решений». Если аппаратчики будут держаться за (казалось бы) «простые решения», вроде свободы торговли, то у них никогда не разовьются способность браться за «трудные» задачи [*и решать их*]. Если вы мечтаете отточить свои трюки настолько, чтобы попасть на телеэкран, нужны домашние тренировки.

Наклонить футбольное поле

Недостаточно просто знать, какие именно управленческие решения нужны в ваших конкретных обстоятельствах. Страна должна быть в состоянии воплотить их в жизнь. За

³⁶⁹ Подробности по Тайваню ищите в: R. Wade (1990), *Governing the Market – Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialisation* (Princeton University Press, Princeton), pp. 219–220. Кроме того партия Гоминьдан, которая руководила Тайванем в годы «экономического чуда» находилась под сильным влиянием Советской коммунистической партии [*так в тексте*] через членство в 1920-е гг. в Коминтерне. Её партийный устав, по всей видимости, повторяет устав последней. В этом заключается объяснение зрелища профессиональных «единодушных одобрятелей» действий дряхлеющих членов Политбюро Гоминьдана, которые так веселили весь мир в 1980-е гг. Второй президент Тайваня Цзян Цзинг [Елизаров Николай Владимирович, Цзянфэн] который стал лидером партии и главой государства после своего отца Чан Кайши (Chiang Kai-Shek), в молодости был коммунистом и учился в Москве вместе с будущими руководителями Компартии Китая, включая Дэна Сяопина (Deng Xiao-ping). Там же он познакомился со своей русской женой [Вахрева Фаина Ипатьевна - Цзян Фанлян].

³⁷⁰ Корея также получила свою долю марксистского влияния. Генерал Пак Чон-Хи, архитектор корейского «экономического чуда» в молодости был коммунистом, не в последнюю очередь под влиянием своего брата, который был видным лидером коммунистов в их родной провинции. В 1949 г. его приговорили к смертной казни за участие в коммунистическом мятеже в южнокорейской армии, но он был амнистирован, когда публично отрёкся от своих коммунистических убеждений. Многие из его соратников в молодости также были коммунистами.

последние четверть века Недобрые Самаритяне невероятно затруднили развивающимся странам возможность [*последовательно*] проводить политику, благоприятную для их развития. Для того, чтобы не дать им такой возможности, они пользовались [*всею мощью*] Нечестивой Троицы – МВФ, ВБ и ВТО, региональных многосторонних финансовых организаций, своими собственными бюджетами оказания иностранной помощи, двусторонними и региональными соглашениями о свободной торговле или об инвестициях. Они заявляют, что политику защиты национальных интересов [*не путать с национализмом!*] (вроде протекционизма в торговле и дискриминации иностранных инвесторов) следует запретить или серьёзно урезать, не только потому, что они, как утверждается, вредны для самих стран их практикующих, но также потому, что они ведут к «нечестной» конкуренции. Доказывая эту мысль, Недобрые Самаритяне постоянно прибегают к тезису об «уравнивании шансов».

Недобрые Самаритяне требуют, чтобы развивающимся странам не позволяли пользоваться дополнительными инструментами [*экономической*] политики протекционизма, субсидирования и [*административного*] регулирования, потому что они-то и составляют [*суть*] нечестной конкуренции. Если бы им позволили такие вещи, - утверждают Недобрые Самаритяне, - развивающиеся страны были бы подобны футбольной команде, нападающей вниз по склону холма, в то время как их соперники (богатые страны) выбивались бы из сил, действуя снизу вверх на неровном футбольном поле. Устраните все протекционистские барьеры, и пусть все конкурируют на равных; в конце концов, воспользоваться благами рынка можно, только если лежащая в его основе конкуренция честна.³⁷¹ Кто может спорить с такой разумной мыслью: «уравнять шансы»?

Я могу – когда речь заходит о состязании между *неравными* игроками. И оспорить её следует всем нам, если мы хотим построить международную систему [*экономических отношений*], которая способствует экономическому развитию. «Уравнивание шансов» приводит к *нечестной* конкуренции, когда *игроки неравны*. Когда одна команда, скажем, сборная Бразилии по футболу, а другая состоит из подружек моей 11-летней дочери Юны, будет только справедливо, чтобы девочкам позволили вести нападение вниз под уклон. В таком случае наклонное, а не ровное игровое поле является способом обеспечить честную конкуренцию.

В жизни мы не видим таких наклонных футбольных полей только потому, что сборной Бразилии по футболу никогда бы не позволили состязаться со сборной 11-летних девочек, а не потому что сама по себе идея о наклонном поле неверна. В реальности, в большинстве видов спорта неравным соперникам просто не разрешено состязаться друг с другом, наклонное поле или нет, по той простой причине, что это было бы нечестно.

В футболе и в других видах спорта имеются возрастные группы и разделение по полу спортсменом, а в боксе, борьбе, тяжёлой атлетике и многих других видах существуют весовые категории – тяжеловесу Мухаммеду Али просто нельзя было встречаться на ринге с Роберто Дюраном, легендарным панамцем, имеющим четыре титула в более лёгких весовых категориях. И весовые категории разделены очень чётко. К примеру, в боксе лёгкие весовые категории отличаются друг от друга величиной буквально в 2-3 фунта (1-1,5 кг). Как так получается, что мы считаем состязание боксёров с разницей в весе превышающей два килограмма нечестным, и при этом соглашаемся, что США и Гондурас должны состязаться на равных? Если взять другой пример, то в гольфе даже существует чётко прописанная система «гандикапов», которая даёт игрокам фору в обратной пропорции от их мастерства.

³⁷¹ Некоторые активисты левого крыла невольно внесли свою лепту в придание легитимности лозунгу «уравнивания шансов» тем, что переадресовывали этот аргумент обратно развивающимся странам. Они указывали, что поле наклонено и в другую сторону, когда речь заходит о сферах, в которых развивающиеся страны зачастую, хотя и не всегда, сильнее (например сельское хозяйство, текстиль). Если нужно иметь неограниченную конкуренцию, - утверждают они, - то пускай она будет повсюду, а не только там, где это удобно наиболее мощным странам.

Мировая экономическая конкуренция – это игра неравных игроков. Она противопоставляет друг другу [*самые разнообразные*] страны, как у нас, специалистов по развитию принято говорить, начиная Швейцарией и заканчивая Свазилендом (Switzerland to Swaziland). Поэтому, будет только справедливо, чтобы мы наклонили слегка игровое поле в пользу наислабейших стран. На практике это будет означать разрешить им более решительно защищать и субсидировать их производителей, и налагать на иностранных инвесторов более строгие ограничения.³⁷² Также таким странам следует разрешить защищать права интеллектуальной собственности менее строго, чтобы они могли активнее «заимствовать» идеи у более передовых стран. Богатые страны могли бы помочь им ещё больше, переводя в такие страны свои технологии на необременительных условиях; это принесло бы дополнительную пользу совместив экономический рост в бедных странах с необходимостью противодействовать глобальному потеплению, потому что технологии из богатых стран обычно являются более энергетически эффективными.³⁷³

Недобрые Самаритяне могут запротестовать, что всё это является «особым отношением» к развивающимся странам. Но назвать что-либо особым отношением значит признать, что лицо получающее такое отношение, также получает несправедливое преимущество. Хотя мы не называем электрические подъёмники в лестничных пролётах для инвалидов-колясочников или шрифт Брайля для слепых несправедливым преимуществом. Аналогичным образом мы не должны называть повышенные тарифы и прочие средства защиты дополнительно резервируемые за развивающимися странами «особым отношением». Эти меры – просто дифференцированное, и справедливое, отношение к странам с другими возможностями и потребностями.

И последнее по списку, но не по значению: вопрос того, чтобы наклонить поле в пользу развивающихся стран – теперь не просто вопрос справедливого отношения. Это также вопрос того, чтобы предоставить менее развитым странам инструменты, с помощью которых, пожертвовав своими краткосрочными интересами и преимуществами, они обретут новые производственные возможности. Действительно, если позволить бедным странам развивать свои возможности, то это скорее и проще приблизит тот день, когда разрыв между игроками уменьшится настолько, что более не будет необходим наклонять поле.

³⁷² Немало развивающихся стран предпочли *не* пользоваться этими инструментами. Некоторые нелиберальные экономисты воспользовались этим как «доказательством» того, что эти страны не желают [*такой*] свободы политических [*защитных*] мер, что по существу означает, что правила ВТО не ограничивают свободы выбора этих стран. Однако то, что кажется свободным выбором, скорее всего, явилось следствием прежних условий, включённых в условия предоставления иностранной помощи и программ МВФ-ВБ, а также следствием страха последующего наказания со стороны богатых стран. Но даже, если закрыть на это глаза, всё равно неправильно, чтобы богатые страны решали за развивающиеся страны. Довольно забавно, как экономисты свободного рынка, которые все стоят за свободу выбора и автономию, без колебаний подавляют их, если это свобода выбора и автономия развивающихся стран.

³⁷³ Простой факт состоит в том, что бедные страны обладают низкой энергоэффективностью, и следовательно, допускают *большие* выбросы двуокси углерода на единицу выпущенной продукции, чем богатые страны. К примеру, в 2003 г. Китай дал 1471 миллиардов долл. валовой продукции, выбросив при этом 1131 миллион тонн CO₂. Это значит, что на каждую тонну CO₂ у него приходилось продукции на 1253 долл.. Япония дала продукции на 4390 млрд.долл., выбросив 336 млн.тонн CO₂, что даёт в пересчёте на тонну CO₂ 13065 долл. Это значит, что на тонну CO₂ Япония производит более чем в 10 раз больше продукции, чем Китай. Надо признать, что Япония является одной из самых энергоэффективных стран в мире, но даже общепризнанно энергетически неэффективные (для богатой страны) США дают на тонну CO₂ более чем в пять раз больше продукции, чем Китай – 6928 долл. (валовой объём 10946 млрд.долл., выборсы 1580 млн.тонн). Данные по выбросам – из американского правительственного источника: G. Marland, T. Boden, and R. Andres (2006) *Global, Regional, and National CO₂ Emissions. In Trends: A Compendium of Data on Global Change*, Carbon Dioxide Information Analysis Center, Oak Ridge National Laboratory, U.S. Department of Energy (available online at http://cdiac.esd.ornl.gov/trends/emis/tre_tp20.htm). Данные о валовом объёме продукции от Всемирного банка. (2005), *World Development Report 2005* (World Bank, Washington, DC).

Как проще и как правильно

Допустим, что я прав, и что это поле нужно слегка наклонить в пользу развивающихся стран. Читатель может задать резонный вопрос: каковы шансы того, что Недобрые Самаритяне примут моё предложение и изменятся?

Может показаться совершенно бессмысленным [*занятием*] обращать в свою веру тех Недобрых Самаритян, которые действуют [*чисто*] из своих корыстных интересов. Но всё равно можно апеллировать к их «просвещённому эгоизму». Поскольку неолиберальная политика заставляет развивающиеся страны расти медленнее, чем они бы росли при других обстоятельствах, в долгосрочной перспективе самим Недобрым Самаритянам будет выгоднее, если они допустят альтернативную политику, которая позволит развивающимся странам расти быстрее. Если *среднедушевой* ВВП прирастает на 1% в год, как имеет место быть в Латинской Америке в течении последних двух десятилетий неолиберализма, то чтобы удвоить доход потребуется семь десятилетий. А если он прирастает по 3% в год, как было в Латинской Америке во времена импортозаместительной индустриализации, за этот же срок доход вырастет в девять раз, предоставляя для эксплуатации Недобрым Самаритянам из богатых стран гораздо более обширные рынки. Так что, в долгосрочных интересах даже самых эгоистичных стран Недобрых Самаритян принять ту «еретическую» политику, которая даст скорейший рост в развивающихся странах.

Вот кого труднее переубедить, так это «идейных», тех кто верит в политику Недобрых Самаритян, потому что она «правильная», а не потому что они лично что-либо выгадывают от неё. Как я уже говорил, зачастую самодовольство гораздо более упрямо, чем своекорыстие. Но даже и здесь есть надежда. Когда Джона Мейнарда Кейнса однажды обвинили в непоследовательности, он ответил: «Когда меняются факты, я меняю своё мнение, а как поступаете вы, сэр?». Многие из этих «идейных» такие же как Кейнс, хотя к сожалению, не все. Они могут изменить своё мнение, как делали это раньше, если столкнутся с новым поворотом в событиях реального мира и с новыми аргументами, при условии, что они достаточно убедительны, чтобы преодолеть их предыдущие убеждения. Хорошим примером является гарвардский экономист Мартин Фельдштайн (Martin Feldstein). Некогда он был сотворцом рейгановской неолиберальной политики, но когда разразился Азиатский кризис 1998 года, его критика МВФ (упомянутая в Главе 1) была более резкой, чем даже у некоторых экономистов левого толка. [*Другой, более близкий пример – Анатолий Вассерман*].

Что должно придавать нам прочную надежду, так это то, что большинство Недобрых Самаритян – не фанатики, и не стяжатели. Подавляющее большинство людей, включая меня самого, совершают какие-либо дурные поступки *не* потому, что получают от них огромную выгоду, и *не* от безусловной и непоколебимой веры, а потому что так проще. Многие Недобрые Самаритяне соглашаются с неверной политикой по той простой причине, что конформистом быть легче. К чему искать «неудобную правду», когда можно просто принять то, что говорят политики и пресса? Зачем затрудняться выяснением того, что на самом деле происходит в бедных странах, если их просто можно обвинить в испорченности, лени и расточительности их населения? К чему прилагать какие-то дополнительные усилия и копаться в истории твоей собственной страны, когда «официальная» версия предполагает, что она всегда была родиной всевозможных добродетелей – свободной торговли, творчества, демократии, бережливости, и всего, что только пожелаешь?

Именно потому, что *большая* часть Недобрых Самаритян именно такие люди, у меня есть надежда. Потому, что это люди, которые были бы готовы измениться, если им предоставить более объективную картину, которую, я надеюсь, даёт эта книга. И я не принимаю желаемое за действительное. [*В истории*] *был* период, начиная с плана Маршалла (введённого шестьдесят лет тому назад, в июне 1947 года) и заканчивая подъёмом неолиберализма в 1970-е годы, когда богатые страны, под руководством США, *не* вели себя

как Недобрые Самаритяне, о чём я писал в Главе 2.³⁷⁴[см. комментарий переводчика на стр.50]

Тот факт, что богатые страны не вели себя как Недобрые Самаритяне, хотя бы один раз в прошлом, внушает надежду. Тот факт, что этот эпизод в истории дал великолепные экономические результаты, ибо развивающийся мир никогда не жил лучше, ни до, ни после, обязывает нас извлечь урок из этого опыта.

Copyright

Copyright © 2008 by Ha-Joon Chang

Неавторизованный перевод: творческая группа под руководством Бьёрна Олафссона (Bjorn Olafsson)
bjorn_olaf@yahoo.com Österportstorg 2 271 80 Ystad

³⁷⁴ Некоторые утверждают, что это Доброе Самаритянство частично было мотивировано Холодной войной, которая требовала, чтобы богатые капиталистические страны деликатно обращались с развивающимися странами, а не то последние могли бы «перейти на другую сторону». Но международная конкуренция была всегда. Если это только международная конкуренция за влияние была причиной того, что богатые страны в третьей четверти XX в. «вели себя правильно», тогда почему европейские империи не делали того же в XIX в., когда они ещё более яростно конкурировали друг с другом?