



Лестер Туроу

**БУДУЩЕЕ
КАПИТАЛИЗМА**

Лестер Туроу

Будущее капитализма

1996

Туроу Л.

Будущее капитализма / Л. Туроу — 1996

Один из ведущих американских экономистов детально анализирует ближайшие и отдельные последствия фундаментальных социально-экономических сдвигов конца XX века: распада коммунистической системы и перемен в странах бывшего социалистического лагеря; развития интеллектуальных технологий; радикального изменения демографической картины мира и др. В книге даётся анализ глобальной экономики и её движущих сил.

Содержание

Глава 1	6
Глава 2	18
Глава 3	33
Глава 4	48
Глава 5	64
Конец ознакомительного фрагмента.	66

Лестер ТУРОУ

БУДУЩЕЕ КАПИТАЛИЗМА

**КАК СЕГОДНЯШНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
СИЛЫ ФОРМИРУЮТ ЗАВТРАШНИЙ МИР**

Глава 1

НОВАЯ ИГРА, НОВЫЕ ПРАВИЛА, НОВЫЕ СТРАТЕГИИ

С начала промышленной революции, когда успехом стали считать повышение материального уровня жизни, не удалась никакая другая экономическая система, кроме капитализма. Никто не знает, как устроить успешную экономику на других основах. Господствует рынок, и только рынок. В этом не сомневается никто. Капитализм, и только он один, формирует теперь понятие о человеческой личности: чтобы повысить уровень жизни он использует, по мнению некоторых, низменные мотивы человека – жадность и корысть. Никакая другая система с ним не сравнится, если надо приспособиться к чьим-нибудь желаниям и вкусам, сколь угодно тривиальным с точки зрения других. В девятнадцатом и двадцатом веке у него были конкуренты, и все они ушли в небытие: фашизм, социализм и коммунизм

Но хотя эти конкуренты погружаются во мглу истории, остается, по-видимому, нечто, потрясающее основы капитализма. Он тоже напоминает рыбу из китайской притчи, снова и снова бьющуюся на берегу в попытке вернуться в ушедший поток.

В 60-е гг. мировая экономика росла, с учетом инфляции, ежегодным темпом 5,0% (1). В 70-е гг. этот рост снизился до 3,6% в год. В 80-е гг. произошло дальнейшее замедление – до 2,8% в год, а в первой половине 90-х гг. нашему миру пришлось смириться с темпом роста 2,0% в год (2). За два десятилетия капитализм потерял 60 процентных пунктов своего темпа.

С 1973 по 1994 год во всей Западной Европе не было создано ни одного нового рабочего места (3). За то же время в Соединенных Штатах было создано 38 миллионов новых рабочих мест, хотя население там было на треть меньше. Процент безработных в Европе, который в 50-х и 60-х гг. был вдвое ниже, чем в Соединенных Штатах, к середине 90-х стал вдвое выше (10,8% против 5,4% в марте 1995г) (4). Если включить в статистику еще европейцев нормального рабочего возраста, ушедших из производства, то безработица в Европе превысит 20%.

Показатель японской фондовой биржи, так называемый индекс Никкей, упал с 38,916 в декабре 1989 г. до 14,309 18 августа 1992 г. – что в реальном выражении превосходит спад на американской фондовой бирже с 1929 по 1932 г. (5). Этот крах, наряду со столь же катастрофическим снижением цены собственности, вызвал в Японии экономический спад, которому, кажется, не будет конца. В 1994 г. японское промышленное производство было на 3% ниже, чем в 1992 (6). Каждый год прогнозисты предсказывают, что рост возобновится в следующем году. Те из них, кто в середине 1994 г. предсказывал рост в 1995, в середине 1995 г. столкнулись с японской экономикой без всякого роста и не обещающей никакого роста в 1996. Когда-нибудь прогнозисты могут оказаться правы; но пока что вторая в мире капиталистическая экономика застряла, неспособная снова запустить свой экономический двигатель.

В Соединенных Штатах с учетом инфляции реальный валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения с 1973 г. до середины 1995 г. вырос на 36%, но при этом почасовая оплата рядовых рабочих (тех, кто не командует никем другим, а это подавляющее большинство рабочей силы) снизилась на 14% (7). В 80-е гг. весь прирост зарплаток достался верхним 20 процентам рабочей силы, а 64% прироста оказались в распоряжении верхнего одного процента (8). На сколько же может возрасти это неравенство, прежде чем система рухнет?

Летом 1994 г. Мексика была страной, где все шло правильно, – она сбалансировала свой бюджет, приватизировала больше тысячи государственных компаний, сократила государственное регулирование, вошла в Североамериканскую зону свободной торговли (НАФТА) и согласилась резко снизить таможенные тарифы и квоты. В страну устремился частный капитал. Президент Карлос Салинас был героем, его портрет украшал обложки всех экономических

журналов. Но через шесть месяцев Мексика лежала в развалинах. К апрелю 1995 г. потеряло работу 500 000 мексиканских трудящихся, и еще 250 000 ожидало вскоре того же (9). Средняя покупательная способность упала почти на 30%. Президент Салинас был снова на обложках – но уже как изгнанник, обвиняемый в некомпетентности и коррупции, подозреваемый даже в сделках с наркоторговцами и потерявший шанс возглавить Всемирную торговую организацию. Почему же эта политика не привела к цели? Ведь это была в точности та политика, какую настоятельно рекомендовали лидерам, стремящимся к рыночной экономике.

Интеллектуальная дискуссия вокруг таких событий напоминает индийскую притчу о том, как дюжина слепых ощупывала разные части слона – хвост, хобот, бивни, ноги, уши и бока. Каждый из них думал, что воспринимает отдельное животное, но когда они обменялись впечатлениями, то назвали разных животных. Подлинный слон в их описании не появился.

Вечные истины капитализма – экономический рост, полная занятость, финансовая стабильность, повышение реальной заработной платы, – по-видимому, исчезают по мере того, как исчезают его враги. Что-то изменилось внутри самого капитализма, отчего и происходят такие явления. И если капитализму суждено выжить, что-то должно в нем измениться, чтобы их устранить. Но что же это такое? И как это можно изменить?

Чтобы понять, что за «слон» стоит за всем этим, надо исследовать силы, меняющие саму структуру экономического мира, в котором мы живем. Каковы эти основные силы? Как они взаимодействуют друг с другом? Куда они направляют события? Как они меняют характер экономической игры и что нужно делать, чтобы выиграть в этой игре? Проецировать нынешние тенденции в будущее всегда опасно. Такое проецирование не предвидит поворотов в ходе человеческих дел.

Как и в случае с китайской рыбой, упомянутой в начале этой книги, безумное подпрыгивание не приближает, а скорее отдаляет людей от безопасной среды, где они умеют себя вести. Чтобы сделать безопасной новую среду, где мы внезапно оказались, надо ее понять.

Причины нынешнего положения заключаются во взаимодействии новых технологий с новыми идеологиями. Это и есть силы, движущие экономическую систему в новом направлении. Вместе они создают новую экономическую игру, где нужны новые стратегии выигрыша.

Как же можно изменить капитализм? Если верить, что в капиталистической системе фирмы не могут быть эффективны без конкуренции, то каким образом эта система, сама уже не имеющая конкурентов, сможет приспособиться к окружению и сохранить свою эффективность? Может быть, изгнав с экономического поприща всех конкурентов, капитализм потерял свою способность приспосабливаться к новым условиям? Люди, управляющие современной системой, – сколь бы левой и революционной ни была их политическая идеология – неизбежно оказываются социальными консерваторами. В самом деле, поскольку система избрала их, чтобы они управляли, то она должна быть для них «правильной» системой. Если существующей системе ничто не угрожает ни извне, ни изнутри, то любые изменения в ней только снижают вероятность, что эти люди и в будущем будут ею управлять. Так как они управляют по нынешним правилам, то они инстинктивно противятся изменениям: ведь при других правилах управлять будут другие люди. Очевиднее всего этот принцип проявился в прежнем коммунистическом мире. Второе и третье поколение его лидеров в идеологическом смысле были все еще коммунистами, но в социальном отношении они превратились в наиболее консервативные элементы своего общества. Общественные системы вырабатывают защитные механизмы против изменений, точно так же, как организм вырабатывает защитные механизмы против болезней (10).

Как известно из истории, военные угрозы извне и социальное беспокойство внутри, вместе с альтернативными идеологиями, служили оправданием нарушения частных интересов, лежавших в основе status quo. Именно эти угрозы и позволили капитализму выжить и преуспеть. Богатые оказались хитрее, чем думал Маркс. Они поняли, что само их существова-

ние – в длительной перспективе – зависит от устранения революционных ситуаций, и они их устранили. Бисмарк, немецкий консерватор и аристократ, изобрел в 80-е гг. девятнадцатого века государственные пенсии по старости и медицинское страхование. Уинстон Черчилль, сын английского герцога, в 1911 г. учредил первую широкомасштабную систему социального страхования от безработицы (11). Президент Франклин Рузвельт, потомок патрицианской семьи, спроектировал государство всеобщего благосостояния (social welfare state), которое спасло капитализм после катастрофы, постигшей его в Америке. Все это не произошло бы, если бы капитализм не был под угрозой.

Были другие периоды, когда господствующие общественные системы не имели конкурентов, – в Древнем Египте, в императорском Риме, в Средние века, в Японии до прибытия адмирала Перри, в Срединной Империи Китая. Во все этих ситуациях господствующая система потеряла способность к приспособлению. Когда менялись технологии или идеологии, она не могла удержаться или дать им отпор.

Социализм был изобретен вскоре после капитализма как средство устранения видимых недостатков капитализма девятнадцатого столетия – возрастающего неравенства, безработицы, нищеты и бесправия рабочих. Как полагали социалисты, после излечения этих болезней при социализме будет создан новый человек – «социальный индивид», который будет «краеугольным камнем производства и благосостояния» (12).

Коммунизм провалился, потому что на практике не удалось создать такого человека. Оказалось, что невозможно побудить большинство людей тяжело работать в течение длительного времени для общественных целей. В 20-е и 30-е гг. советских людей можно было побудить строить социализм. В 40-е гг. их можно было побудить нанести поражение Гитлеру. В 50-е и 60-е гг. их можно было побудить к восстановлению разрушенного фашизмом. Еще в 50-е гг. СССР казался дееспособным – рост производства в СССР был выше, чем в Соединенных Штатах. Но через семьдесят лет после начала эксперимента уже нельзя было побудить советских людей работать для строительства социализма, и советская система рухнула. В состязании между индивидуальными и социальными ценностями победили ценности индивидуальные.

Но во время этого состязания его исход никоим образом не был очевиден. 8 декабря 1941 г., когда Соединенные Штаты вступили во Вторую мировую войну, Соединенные Штаты и Великобритания оставались, по существу, единственными капиталистическими странами на земле, причем Британия находилась на грани военного поражения (13). Весь остальной мир был фашистским, коммунистическим или представлял собой феодальные колонии. Финансовый кризис 20-х гг. и «великая депрессия» 30-х привели капитализм на грань гибели. Капитализм, который теперь кажется неодолимым, мог исчезнуть, если бы совершил хоть несколько ошибок.

Второй путь – коммунизм – и то, что европейцы называют третьим путем – государство всеобщего благосостояния, – по существу перестали быть жизнеспособными альтернативами. Хотя государство всеобщего благосостояния не развалилось, как коммунизм, оно, по сути, потерпело поражение. Даже в таких странах, как Швеция, где государство всеобщего благосостояния имело наибольшую поддержку, оно теперь отстает. Остается только капитализм, основанный на «выживании наиболее приспособленного». У него нет альтернатив. Левые политические партии (французские или испанские социалисты) проводят в точности ту же политику, что и правые партии (британские или германские консерваторы).

Когда второй мир рухнул, третий мир распался. В нем есть теперь очевидные победители («маленькие тигры» – Гонконг, Сингапур, Тайвань и Южная Корея), потенциальные победители (Таиланд и Малайзия), страны, быстро интегрирующиеся с глобальным капитализмом (Китай), – и проигрывающие страны (Африка) (14). Третий мир ушел в прошлое вслед за вторым. Как мы видим, экономическая топография мира меняется.

ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ

Чтобы понять динамику этого нового экономического мира, полезно заимствовать две концепции из естественных наук – тектонику плит из геологии и кусочное равновесие из биологии. В геологии видимые землетрясения и извержения вулканов вызываются невидимым движением континентальных плит по расплавленному ядру Земли. Экономический кризис в Мексике был столь же неожиданным и бурным, как любое извержение вулкана. Сокращение деятельности корпораций потрясает основы человеческой жизни (ожидания людей относительно их экономического будущего) столь же глубоко, как любое землетрясение. Но вулканы и землетрясения нельзя понять, если просто на них смотреть. Чтобы понять силы, вызывающие землетрясения, геофизик должен смотреть глубже, изучая силы, порождаемые континентальными плитами под поверхностью земли. Точно так же нельзя понять то, что случилось с Мексикой, рассматривая неуклюжие ошибки политиков, заправлявших делами в мексиканской столице. Те, кто внезапно оказался в центре экономического землетрясения, так же мало могут сказать о его причинах, как люди в центре настоящего землетрясения.

Но тектоника плит вызывает также медленные, почти незаметные изменения, коренным образом меняющие поверхность Земли с течением времени – с геологической точки зрения, за очень короткие периоды времени. В тектонике континентальных плит поверхность земли, которая кажется неподвижной, в действительности находится в постоянном движении. Индийская плита проталкивается под азиатскую плиту, и от этого величайший в мире по весу и объему горный массив Нангапарбат в Гималаях за каждые сто лет поднимается более чем на два фута (15). По этой причине скоро произойдет важное событие: Нангапарбат станет не только величайшей, но и самой высокой горой на земле.

Так же обстоит дело с тектоникой экономических плит – экономической поверхностью Земли, то есть с распределением доходов и богатства: оно кажется неизменным, так как его изменения почти незаметны в течение года. Но в сравнительно) короткое время эти изменения радикально снижают покупательную способность населения: так, снижение заработной платы рядовых рабочих на 1% в год за двадцать лет становится весьма заметным. К концу этого века реальная заработная плата рядовых рабочих вернется к уровню середины века, на пятьдесят лет назад, несмотря на то, что валовой внутренний доход с тех пор вырос более чем вдвое.

Ниже уровня экономической поверхности Земли, испытывающей в наше время фундаментальную перестройку, ниже столь заметных экономических землетрясений и извержений происходит движение пяти экономических плит. Пяти экономических плит, силы которых столь же неодолимы, как геологические силы.

Чтобы понять, что делают эти силы и что надо делать, чтобы к ним приспособиться, надо заимствовать из эволюционной биологии концепцию «кусочного равновесия» (16). Нормальное течение эволюции столь медленно, что в человеческом масштабе времени совершенно незаметно. При этом вид, находящийся на вершине пищевой цепочки и наиболее приспособленный, обычно становится лишь более господствующим, то есть более крупным и сильным. Но иногда происходит нечто, что биологи называют «разрывом равновесия». Окружающая среда внезапно меняется, и господствующий вид вымирает, а его место занимают другие виды. Эволюция совершает квантовый скачок. Естественный отбор, обычно действующий на периферии, внезапно меняет самую сердцевину системы.

Конечно, самый известный пример – это динозавры. Они господствовали на поверхности Земли в течение 130 миллионов лет, а затем все они внезапно вымерли (или превратились в птиц?) (17). Согласно новейшим теориям, это могла сделать комета, ударившаяся о Землю близ полуострова Юкатан с такой силой, что вызвала извержение серных вулканов на другой сто-

роне планеты (18). Стойкое облако серной пыли настолько разрушило среду, что динозавры не могли выжить. По еще не выясненным причинам млекопитающие сумели удержаться в новой среде и стали господствующими видами. Но что бы тогда ни случилось, это случилось быстро, и это глубоко изменило судьбу тех, кто стал господствовать на Земле, и тех, кто вымер.

Периоды разрыва кусочного равновесия столь же отчетливо видны в человеческой истории. Армии Наполеона не могли двигаться быстрее армий Цезаря – те и другие зависели от лошадей и телег. Но через семьдесят лет после смерти Наполеона паровые поезда достигли скорости 112 миль в час (19). Промышленная революция была уже на полном ходу, и эра сельского хозяйства, длившаяся тысячи лет, менее чем за столетие сменилась промышленной эрой. Длившаяся сотни лет социальная система выживания наиболее приспособленных – феодализм – быстро сменилась капитализмом.

Биологические, социальные и экономические системы входят в период кусочного равновесия с медленно развивающейся, но устоявшейся структурой. Они выходят из этого периода с радикально изменившимися структурами, которые снова начинают медленно развиваться. Свойства, необходимые для успеха по одну сторону разрыва, весьма отличаются от свойств, необходимых по другую сторону. В период кусочного равновесия все приходит в движение, неравновесие становится нормой, и царствует неопределенность! (20)

В настоящее время мир находится в периоде кусочного равновесия, вызванного одновременным движением всех пяти экономических плит. В конце его возникнет новая игра с новыми правилами, требующими новых стратегий. Некоторые из нынешних игроков приспособятся и научатся выигрывать в этой новой игре. Это будут те, кто понимает движение экономических тектонических плит. Они и займут верхние места пищевых цепочек – «самые приспособленные» индивиды, фирмы и нации. В истории они будут рассматриваться как экономические аналоги млекопитающих.

ПЯТЬ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПЛИТ

Конец коммунизма

Когда кончится коммунизм, треть человечества и четверть суши, находившиеся под властью этой системы, соединятся со старым капиталистическим миром. Те, кто раньше жил при коммунизме, будут жить в другом мире, с другими критериями успеха и неудачи; а те, кто уже живет при капитализме, увидят, что поглощение этой человеческой и географической массы глубоко изменит их экономический мир.

Технологический сдвиг к эре господства искусственной интеллектуальной промышленности

В промышленных обществах девятнадцатого и двадцатого века большинство отраслей промышленности имело свои естественные, данные Богом географические регионы. Эти регионы определялись расположением естественных ресурсов и наличием капитала. Уголь можно было добывать лишь там, где был уголь; большие морские порты требовали естественных гаваней. Продукты, требующие много труда, производились в бедных странах; продукты, требующие много капитала, производились в богатых странах. Напротив, искусственная интеллектуальная промышленность не имеет естественно предопределенных регионов. Она географически свободна – может быть размещена в любом месте Земли. Те, кто экономически господствует, смогут создать, мобилизовать и организовать интеллектуальную силу, от которой будет зависеть размещение таких предприятий.

Невиданная демография

Население мира растет, движется и стареет. Население бурно растет в самых бедных странах мира. Давление нищеты в собственной стране, притяжение более высокого уровня жизни за рубежом побуждают десятки миллионов людей без квалификации перемещаться из бедных стран в богатые промышленные страны, где их рабочая сила не нужна. Кроме того, в мире развивается новый класс людей – очень многочисленная группа престарелых, относительно зажиточных людей, в большинстве не работающих, а получающих значительную часть дохода от правительства в виде пенсий.

Глобальная экономика

Сдвиги в развитии технологии, транспорта и связи создают мир, где все может быть сделано в любом месте Земли и продано кому угодно на Земле. Национальные экономические системы исчезают. Возникает серьезный разрыв между фирмами глобального бизнеса с широким мировым кругозором и национальными правительствами, озабоченными благополучием своих избирателей. Страны" раскалываются, растут региональные торговые Блоки, глобальная экономика становится все более взаимосвязанной.

Эра, в которой нет державы, господствующей в экономическом, политическом или военном отношении

Правила мировой торговли всегда составлялись и навязывались господствующей мировой силой – Великобританией в девятнадцатом веке и Соединенными Штатами в двадцатом. Но в двадцать первом столетии не будет господствующей силы, способной планировать, организовывать и навязывать правила экономической игры. Однополярный экономический мир, где господствовали Соединенные Штаты, уже позади; ему на смену пришел многополярный мир, где нет господствующих держав. Как же планировать, организовывать и поддерживать экономическую игру в таком мире?

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МАГМА

В геологии движения континентальных плит вызываются течениями в расплавленном ядре Земли, ее магме. Аналогично

этому, пять экономических; плит, определяющих. Облик экономического мира, плавают в жидкой смеси технологии и идеологии. Изменения и взаимодействия этих двух сил создают течения, сталкивающие между собой экономические плиты.

Перед тем, как капитализм возник из феодализма, – в последний период кусочного равновесия – в технологии и идеологии уже произошли необходимые изменения. Технологической предпосылкой капитализма был неодушевленный источник энергии, к которому можно было бы присоединять большое количество оборудования. Пока единственным источником энергии была энергия человека или животного, к этому источнику можно было присоединить столь же ограниченный набор основного оборудования – слишком ограниченный для создания капитализма. Например, Леонардо да Винчи сделал много чудесных изобретений, оставшихся на бумаге, потому что их нельзя было осуществить без источника энергии, который он не мог себе представить.

Недостающим звеном была паровая машина. С ее помощью можно было использовать огромное количество основного оборудования в одном месте, например, на текстильной фабрике, или в обширной географической области, как это делается на железной дороге. Железные дороги с паровозами сделали возможным создание национальных рынков, а фабрики с паровыми двигателями сделали возможным создание больших компаний, способных обслуживать

эти национальные рынки. Паровая машина и большое количество присоединенного к ней оборудования довели производство до уровня широкомасштабной экономики. При этом выход продукции мог возрастать быстрее, чем затраты на производство. Повышение производительности привело к повышению заработной платы и доходов, а это, в свою очередь, привело к росту покупательной способности, направленной не только на ранее существовавшие товары, но и на вновь изобретенные, быстро превращавшиеся из предметов роскоши в предметы первой необходимости. В использовании производительной силы, заключенной в механической энергии, главную роль играло накопление капитала и, тем самым, собственность на капитал.

В конечном счете, паровой двигатель как первичный источник энергии был заменен электричеством и двигателем внутреннего сгорания, и это сделало возможной большую децентрализацию производства; но такая замена по существу не изменила систему, а увеличила ее эффективность.

Вследствие использования паровой энергии феодализм, при котором важные решения принимали владельцы земли, сменился капитализмом, при котором важные решения принимали владельцы заводов и машин. Капитализм предоставил принятие решений владельцам капитала именно потому, что они управляли ключевым элементом новой системы – источником энергии. Это были генералы, командовавшие капитализмом. Они нанимали и увольняли солдат (рабочую силу), они повышали и понижали в чине офицеров (менеджеров), они решали, в каких местах давать битвы (устраивать производство). Они решали, где атаковать и где отступать (какие рынки завоевывать и какие оставлять без внимания), они выбирали такое оружие (технология), которое принесет им победу (прибыль). Рабочие не участвовали в принятии решений ни при феодализме, ни при капитализме, поскольку главным стратегическим элементом феодализма была земля, а главным стратегическим элементом капитализма была механическая энергия. В течение девятнадцатого столетия «бароны-разбойники» капитализма сменили феодальных баронов старой системы. Капитализм предоставил принятие решений владельцам капитала именно потому, что в их власти был ключевой элемент новой системы – капитал.

Но капитализму нужно было также изменить идеологию. В Средние века корысть была худшим из грехов, и торговец никогда не был угоден Богу (21). Капитализму нужен был такой мир, где корысть была бы добродетелью, а торговец был бы особенно угоден Богу. Человек должен был верить, что он не только вправе, но и обязан приобретать как можно больше денег. Представление, что благополучие индивида означает прежде всего максимальное личное потребление, возникло очень недавно – ему меньше двухсот лет (22). Без этого представления вся структура мотиваций, на которой держится капитализм, не имеет смысла, а экономический рост бесцелен (23).

В периоды кусочного равновесия идеологии и технологии – новые и старые – не подходят друг к другу. Чтобы восстановилась хорошая экономическая смесь тех и других, они должны стать совместимыми, согласованными между собой. Это сложный процесс, поскольку то, что возможно, в значительной степени зависит от того, во что мы верим. Переживания фильтруются через убеждения, обуславливают видение действительности и меняют входящие в употребление технологии. Но, в свою очередь, новые технологии меняют наши убеждения и предлагают новые пути.

Старые, установившиеся общественные системы могут приспособиться к новой окружающей среде лишь при видимой угрозе поражения. Без такой угрозы умы закрыты для нового – почти все умы и почти всегда. Лишь эта угроза открывает окна воображения, позволяет увидеть новые пути к новым свершениям. Новые условия должны быть поняты до наступления кризиса, к ним надо приспособиться заранее: тогда легче действовать, легче вынести болезненные перемены. Общества процветают, когда убеждения и технологии согласны между собой; они приходят в упадок, когда неизбежные изменения убеждений и технологий не согласуются

между собой. Справедливость этого доказывают благополучные общества прошлого; многие из них были построены на совсем иных ценностях и применяли совсем иные технологии, чем нынешние. Но все они нуждались в согласованности, о которой была речь: без этого они не могли бы преуспеть.

Сельское хозяйство началось в долине реки Нил, потому что люди еще не умели пахать землю и не знали удобрений – у них отсутствовали две основных технологии (24). Но Нил с его ежегодными разливами и наносами ила позволял им обойтись без обработки земли и без удобрения (25). Достаточно было сеять. Мягкий, свежий ил сам собой избавлял от необходимости пахать и удобрять землю. Таким образом, сама природа доставила технологии, обеспечившие процветание сельскохозяйственной экономики.

Но чтобы могла развиваться сельскохозяйственная экономика, сменившая скотоводческую культуру кочевников, нужны были соответствующие ценности – идеология, убеждавшая большое число людей коллективно трудиться, строить и поддерживать принадлежащие общине плотины. Без этих плотин, удерживавших ил и воду на берегах Нила, они ушли бы обратно в реку, а в этой стране почти не было дождей. Чтобы действовала такая система орошения, необходимая для выращивания урожая, нужна была строжайшая дисциплина.

Вероятно, вследствие этого постоянства погоды и разливов Нила у древних египтян развилась идеология, очень непохожая на нашу. В центре внимания всей жизни была смерть. Вера в загробную жизнь, более реальную, чем сама жизнь, выработала социальную дисциплину, позволившую им вкладывать в будущее больше капитала, чем в любом обществе после них. Фараоны жили в глиняных дворцах, но хоронили их в монументальных каменных сооружениях. Доля времени и ресурсов, ушедшая на строительство пирамид, при технологиях, которые применяли египтяне, для нас просто непостижима (26). Когда нильская долина была под водой во время разлива, вся рабочая сила мобилизовывалась на полгода, чтобы строить эти монументы, удивительные даже для современной технологии (большая пирамида в Гизе выше римского собора Святого Петра) (27). В течение всей жизни фараоны копили сокровища, чтобы унести их с собой в вечную жизнь. Простые люди старались устроить себе скромные гробницы, чтобы совершить то же путешествие в вечную жизнь, что и фараоны из своих великолепных гробниц (28).

Коллективные потребности были важнее индивидуальных – насколько нам известно, у египтян не было самоанализа и личного мнения (29). Идеология, заинтересованная в далеком будущем и не заинтересованная в индивидуе, была столь же важна для их длительного благополучия, как и разливы Нила, доставлявшие им плодородный ил.

У римлян, напротив, успех объяснялся не технологией, а идеологией. Вот что сказал об этом их современник, военный историк Вегеций: «Римляне менее плодovitы, чем галлы, меньше ростом, чем германцы, слабее, чем испанцы, не столь богаты и хитроумны, как африканцы, они уступают грекам в технике и в понимании человеческих дел. Но они обладали способностью к организации и даром господства» (30).

Эта единственная в своем роде система ценностей давала им армии с несравненной дисциплиной, выполнявшие приказы, когда другие отказывались повиноваться (31). Их система связи, команды и управления была великолепна (32). Римляне выигрывали войны, хотя у них никогда не было военной техники, которой бы не было у их врагов. Они не были заинтересованы в развитии техники, за полторы тысячи лет почти не сделали в ней улучшений, а часто прямо их отвергали (один римский император намеренно отказался от механического устройства для передвижения каменных колонн) (33).

Их общественная организация привела к строительству мостов, дорог и акведуков, сохранившихся до сих пор. Через девятьсот лет после сооружения Аппиевой дороги (Via Appia) историк Прокопий причислил ее к величайшим достопримечательностям мира и заметил, что ни один ее камень не сломался и не истерся за сотни лет без всякой починки (34).

Одним из экономических результатов этой идеологии была транспортная система, доставлявшая зерно со всех берегов Средиземного моря, чтобы насытить город, насчитывавший больше миллиона жителей, с их лошадьми (35). Для сельского хозяйства у них были структуры, нужные для добычи удобрений и ежегодной доставки их на поля. Средний римлянин пользовался материальным благополучием, вновь достигнутым лишь в начале индустриальной эры, в восемнадцатом веке. Рядовые римляне никогда не опускались до бесправия и унижения, бывших уделом простого европейца в Темные века (36).

Организация окупилась. Они создали империю из ста миллионов человек, простиравшуюся почти на три тысячи миль с запада на восток и на две тысячи двести миль с севера на юг (37).

Но римляне достигли этого с убеждениями, не похожими на наши. Римляне не верили в права человека, не зависящие от его положения, и многие в их государстве были рабами. Даже свободные не были равны – каждый к принадлежал определенному классу или сословию (38). Индивид мало значил, и не было представления о «личности, находящей в самой себе опору против суждений, навязываемых сообществом извне» (39). Римляне не уважали диссидентов. Их религия подавляла индивидуализм и поощряла чувство принадлежности к сообществу – в полную противоположность нашей (40).

Римляне осуждали как «вульгарные и неблагородные» те коммерческие ценности, которые теперь составляют сердцевину капитализма (41). Свободный человек не должен был работать за плату, поскольку он подчинялся бы приказаниям другого, а это было равносильно рабству (42). По словам Цицерона, «наемная работа омерзительна и недостойна свободного человека» (43). В самом городе Риме половина населения получала свой хлеб бесплатно или по льготной цене. Это была «справедливая», а не рыночная цена (44). По закону и по традиции римские сенаторы не могли заниматься бизнесом. Если они все же им занимались, они должны были это скрывать и часто использовали для этого своих рабов. Престиж зависел у римлян не от дохода или экономического положения, а от военной репутации.

Завоевания часто вели к обогащению, но богатство становилось достоинством (*dignitas*) не вследствие личного потребления, а вследствие даров; обычно дарили гражданам своего города общественное здание, начертан на нем свое имя. Глава государства не строил дворцов для самого себя: это подобало восточным деспотам (45). Дары обеспечивали столь высокий престиж, что в самом Риме только императору позволялось строить общественные здания. Цель жизни состояла не в том, чтобы быть богатым и пользоваться высоким уровнем потребления. Для римлянина коллективное благо его беспрдельной империи было важнее его личного уровня жизни (46).

С точки зрения Аристотеля, «великолепен человек, дающий дары» – а не человек, накопивший богатства (47). Дары были моральной обязанностью. Но это не соответствует нашему представлению о благотворительности в пользу бедных. Дар имел целью прославление империи и самого дарителя. Дар подчеркивал тот факт, что даритель был общественный деятель (48). Начертать свое имя на здании значило обрести бессмертие (49). Вследствие этого дома цезарей были скромны по сравнению с теми, которые они строили для общества (50).

Модель императорского Рима отражает совсем иное соотношение общественных и частных строений, чем это можно наблюдать на моделях современных городов. Доля общественного пространства была намного больше, а доля частного – намного меньше (51). Общественные здания господствовали (52). В современных обществах дело обстоит наоборот: господствует частное начало, а общественное вторично. Для них частное было отрицательным, общественное – благом (53). У богатых людей не было водопроводов, но они были в общественных банях (54). Цицерон сказал, что «римляне ненавидят частную роскошь, они любят общественное великолепие»; о современных обществах этого сказать нельзя (55). Они построили свою империю, руководствуясь ценностями, отличными от наших.

На другой стороне земного шара, в Китае, все технологии, нужные для промышленной революции, были изобретены на сотни лет раньше, чем в Европе. По крайней мере за восемьсот лет до европейцев китайцы изобрели доменные печи и поршневые мехи для производства стали; порох и пушки для военных действий; компас и руль для исследования мира; бумагу, наборный шрифт и печатный станок для распространения знаний; подвесные мосты; фарфор; колесный металлический плут; лошадиный хомут; ротационную молотилку и механическую сеялку для повышения урожайности; сверло, позволявшее использовать энергию природного газа; десятичную систему, отрицательные числа и нуль, чтобы анализировать свои действия. Даже простая колесная тачка и спички были у китайцев на сотни лет раньше, чем у нас (56).

Если бы можно было в пятнадцатом веке спросить историков, какая страна должна победить и колонизировать весь остальной мир, а затем перейти раньше всех от сельскохозяйственного производства к промышленному, то они назвали бы Китай. Между тем как победившая Европа состояла из вечно ссорившихся мелких государств, далеко отставала от Китая в технологии, не знала его политической и социальной интеграции.

Почему же это произошло? У Китая не было надлежащих идеологий. Китайцы отвергали, не использовали и забывали те самые технологии, которые дали бы им господство над миром. В каждой новой технологии они видели не возможность, а угрозу. Новшества были запрещены. Решение всех проблем надо было искать в канонических текстах, освященных Конфуцием.

Люди редко выбирают прямой и рациональный путь. У них всегда бывает много конкурирующих представлений о «правильной» организации труда. Даже в фирмах одной и той же национальной культуры технологический выбор часто зависит от соотношения сил, ценностей, истории и культуры отдельной фирмы (57). Новые технологии воздействуют на производительность труда, но, кроме того, они воздействуют также на статус, суждения, влияние, власть и авторитет. История имеет значение.

ГЛАВНЫЕ ЛИНИИ РАЗЛОМА

Как мы увидим в следующих главах, в эпоху искусственной интеллектуальной промышленности капитализму будут нужны долговременные общественные инвестиции в научные исследования и разработки, в образование и в инфраструктуру. Но когда используются нормальные для капитализма способы принятия решений, капитализм никогда не смотрит в будущее дальше, чем на восемь-десять лет, а чаще, всего – на три четыре года. Проблема ставится просто. Капитализм остро нуждается в том, чего он, по своей внутренней логике, не обязан делать.

В некоторой степени это было верно всегда, но эта проблема осложнилась из-за окончания «холодной войны», идеологии радикального индивидуализма и эпохи бюджетных дефицитов, когда правительства не в силах делать долговременные инвестиции. В капиталистическом обществе, эпохи искусственной интеллектуальной промышленности подлинная роль правительства состоит именно в том, что оно должно представлять настоящим интересы будущего; но нынешние правительства действуют как раз наоборот. Они снижают инвестиции в будущее, чтобы повысить потребление в настоящем.

Когда сила интеллекта становится единственным источником стратегического превосходства, фирма должна – в интересах своей стратегической конкурентоспособности – интегрировать квалифицированную рабочую силу в сплоченную организацию. Но при сокращениях корпорации делают как раз обратное. Работникам всех степеней квалификации демонстрируют, что фирма не лояльна по отношению к ним и косвенным образом внушают, что они тоже

не должны быть лояльны по отношению к фирме. При таких ценностях каким образом фирма может сохранить и умножить интеллект – свое единственное стратегическое достояние?

Как же капиталистическая система может действовать в эпоху интеллектуальной рабочей силы, если эта сила не может быть собственностью? Большая часть фирм, имеющих такой характер (юридические фирмы, бухгалтерские фирмы, инвестиционные банки), не управляются теперь сторонними собственниками-капиталистами. Эти фирмы нанимают людей, оплачивают их, повышают в должности, принимают решения и выбирают лидеров совсем иначе, чем это делают во всем мире всевозможные «Дженерал Моторз» и «Дженерал Электрик». Когда фирмы, управляемые интеллектуальной рабочей силой, пытаются привлечь сторонних капиталистических собственников, из этого не получается ничего хорошего. «Делатели дождя» («the, rainmakers»), то есть люди, приносящие фирме деньги, попросту переносят свои способности в другое место. Капиталист не может дать ничего, что им нужно.

Каким образом национальные государства могут навязать свои правила и нормы, если бизнес может перейти (часто электронным путем) в какое-нибудь другое место земного шара, где эти нормы не действуют? Каким образом международные организации, ориентированные на действия в однополярном мире, смогут действовать в многополярном мире без господствующей державы?

Как мы увидим, в международной экономике есть по крайней мере одна закономерность: никакая страна не может неограниченно долго жить с большим торговым дефицитом. Торговый дефицит надо финансировать, и просто невозможно занять достаточно денег, чтобы оплачивать сложные проценты. Но вся мировая торговля, особенно в Азиатско-Тихоокеанском регионе, зависит от того, что большая часть мира извлекает прибыли из торговли с Соединенными Штатами, чтобы оплачивать ими дефициты в торговле с Японией. Когда Америка перестанет получать займы – что неизбежно произойдет, – как это отразится на нынешних торговых потоках?

Чтобы человеческие общества могли процветать, им нужна мечта о чем-то лучшем. Утопии, по самому их определению, построить нельзя, но они предоставляют элементы, которые можно встроить в наши нынешние более чем несовершенные экономические системы, чтобы они могли приспосабливаться к новым условиям. В последние 150 лет социализм и «государство всеобщего благосостояния» были, такими источниками новых идей. Элементы того и другого были заимствованы и встроены в структуру капитализма. Но социализм мертв, а «государство всеобщего благосостояния» обанкротилось и во многих странах естественным образом перестало развиваться. Откуда же взять теперь мечты о лучшем человеческом обществе? Если их не существует, то что случится с нашими нынешними обществами? Не потеряют ли они самую необходимую способность всех человеческих обществ – способность воспринимать и приспосабливаться?

Демократия верит в принцип «один человек – один голос» (то есть в равенство политических прав), а капитализм полагает, что надо предоставить господство рынку (то есть на практике создает большое неравенство экономических прав). В двадцатом веке этот идеологический конфликт между эгалитарными принципами демократии и неэгалитарной реальностью капитализма пытались обойти, прививая капитализму и демократии идеи общественных инвестиций и общества всеобщего благосостояния. Финансируемая государством система социального обеспечения должна была защитить слабых (старых, больных, безработных и бедных) от экономической гибели, а государственные инвестиции в образование должны были уменьшить разрывы в заработках, создаваемые рынком. Но такие государственные инвестиции в образование изгоняются из национальных бюджетов ради оплаты пенсий и медицинского обслуживания престарелых. Идеология «включения» увядает, и ее сменяет возрождение старого капитализма, основанного на «выживании наиболее приспособленных».

Проигравшие, отвергнутые системой и неспособные ее использовать, отступают в религиозный фундаментализм, заменяющий мир неуверенности миром уверенности. Но ценности религиозного фундаментализма совершенно несовместимы с потребностями капитализма двадцать первого века. Первый хочет подавить независимую активность человека, тогда как второй нуждается в этой независимой активности, чтобы определить черты наиболее приспособленных будущего века.

ЭПОХА КУСОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ

Когда технология и идеология не сочетаются надлежащим образом, экономическая магма приходит в движение. Тектонические плиты яростно сталкиваются, вулканы извергают лаву, землетрясения колеблют земную кору, меняются контуры гор и долин. Наиболее приспособленный вид, занимавший высшее место в пищевой цепочке, стоит перед угрозой вымирания и пытается вернуться в поток, которого больше нет. Берега рек смещаются; вода течет в новых направлениях. Наступил период кусочного равновесия.

Экономическая поверхность Земли – распределение доходов и богатства – теперь изменяется до основания. Проигравших в экономической битве разбрасывает социальный вулкан под названием «религиозный фундаментализм». Экономическое землетрясение колеблет экономику Мексики. Экономика Китая растет, экономика Японии падает. Драматически замедляется мировой рост. Падает реальная заработная плата большинства американцев. Европа неспособна создать рабочие места для своей молодежи. Проваливаются старые успешные стратегии бизнеса, исходящие из потребностей среднего класса. Никто не знает, что захочет или не захочет купить потребитель с помощью своих электронных карточек. Управляющие больших корпораций теряют свои посты с невиданной быстротой. Начинается период кусочного равновесия.

Приходит совсем новый мир, с совсем новыми возможностями. Хотя экономические плиты нельзя отодвинуть назад, невозможно воссоздать старую среду, их неодолимое движение можно понять: наши действия и учреждения должны измениться, чтобы мы могли преуспеть в этом мире.

Эта книга – попытка понять движение экономических плит, лежащих под видимой поверхностью нашей экономической земли, чтобы понявшие это могли наметить новые направления, позволяющие выжить и преуспеть. Периоды кусочного равновесия открывают перед нами много новых, неисследованных территорий. Мы живем в замечательное время. В нормальные времена, когда уже исследовано почти все, что можно исследовать, топография не столь интересна.

Может быть, предстоящее нам будущее лучше всего представить, вообразив себя Колумбом. В Ост-Индии можно сделать себе состояние, и вы верите, что есть новый, лучший путь, позволяющий туда добраться, – не по суше на восток, а по морю на запад. Подобно Колумбу, вы располагаете картой, где половина территории – «terra incognita» («неизвестная земля»). Мир на запад от вас мало изучен, и вы еще должны построить судно, способное выдержать штормы неизвестной силы, снабдить его парусами, чтобы неведомые ветры понесли его в неясную даль, запастись водой и продовольствием на плавание неизвестной протяженности.

Какова же будет динамика этого нового мира, куда мы поплывем?

Глава 2

КАРТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОВЕРХНОСТИ ЗЕМЛИ

В экономике распределение дохода и богатства аналогично поверхности Земли: оно формирует экономический климат. В капиталистической экономике распределение покупательной способности определяет, что будет произведено, кто будет платить и кто будет пользоваться товарами и услугами, произведенными экономикой. Без покупательной способности индивиды – в некотором вполне реальном смысле – попросту не существуют. Для большинства индивидов покупательная способность зависит от их текущих и прошлых заработков. Например, среди мужчин в возрасте от двадцати четырех до сорока четырех лет заработки составляют 93% дохода (1). Экономическая игра называется словом «труд».

Но в отношении труда и заработков экономическая поверхность Земли преобразуется с невиданной быстротой. Возникает новая, непривычная топография.

ПОЧТИ ВЕЗДЕ ВОЗНИКАЕТ НЕРАВЕНСТВО

Неудивительно, что во время «великой депрессии» различия в доходах сократились. По мере того как рушилось деловое сообщество, накопленное богатство в форме капитала исчезало. Доходы и капиталы падали у всех, но для тех, кто был наверху, им было попросту дальше падать. Те же, кто были внизу, в ряде случаев все еще могли вернуться на семейную ферму к родственникам, где они могли обеспечить себе прожиточный минимум. Неудивительно также, что во время Второй мировой войны, когда двенадцать миллионов американцев сражались и умирали за свою страну (что было подлинно эгалитарной деятельностью), правительственный контроль над заработной платой и ценами намеренно использовался с целью сократить различия в заработках.

Удивительно, что, когда контроль над ценами и заработной платой был отменен после окончания Второй мировой войны и экономика возвратилась к процветанию, при этом не вернулись более широкие различия в заработках, какие были в 20-е гг. В 50-е и 60-е гг. царила устойчивость. Экономисты, изучавшие распределение заработков в то время, с немалым трудом пытались объяснить, почему при столь заметных изменениях в экономической жизни распределение заработков оставалось неизменным.

Но вдруг в 1968 г. неравенство начало возрастать, подобно внезапному смещению обычно неподвижного ледника (2). В течение двух следующих десятилетий эта тенденция к неравенству настолько распространилась и усилилась, что к началу 90-х гг. различия в доходах – как между группами, так и внутри каждой группы – стали быстро расти. Это происходило во всех промышленных, профессиональных, образовательных, демографических (возраст, пол, раса) и географических группах. В группе мужчин, наиболее затронутой этим процессом, за два десятилетия неравенства в заработках удвоились (3).

В течение 80-х гг. весь прирост заработков у мужчин достался верхним 20% рабочей силы, и примечательным образом 64% этого прироста пришлось на долю верхнего одного процента (4). Если рассмотреть вместо заработков доходы, то оказывается, что верхний 1% получил еще больше – 90% всего увеличения доходов (5). Средний заработок 500 самых высокооплачиваемых управляющих в американских компаниях, по данным журнала «Форчун», повысился с 35 до 157 средних заработков промышленных рабочих (6). С 1984 до 1992 г. заработная плата управляющего персонала указанной категории утроилась во Франции, в Италии

и Англии и более чем удвоилась в Германии (7). По этому поводу было удачно сказано, что возникает общество, где «все достается победителю» (8).

Зарботки женщин следовали за зарботками мужчин с отставанием в десять-пятнадцать лет. Вначале, в 70-х гг., распределение зарботков у женщин было гораздо более равномерным, чем у мужчин. Зарботки женщин, окончивших колледж, ненамного превосходили зарботки женщин, получивших только среднее образование. Женщины попросту не имели доступа к высокооплачиваемым видам работы, открытым для мужчин, окончивших колледж. Но к 90-м гг. по крайней мере некоторые из этих видов работы открылись для женщин, и распределение женских зарботков начало напоминать гораздо более неравномерное распределение мужских зарботков. Несмотря на усилия миллионов жен, поступивших на работу, чтобы компенсировать потери зарботков своих мужей, доля доходов верхней квинтили (20 процентов) домохозяйств неуклонно повышалась из года в год, тогда как доля нижней квинтили снижалась (9). В конечном счете неравенство между ними выросло на треть (10). Ни в одном отдельном году этот рост не был особенно велик, но кумулятивный эффект был столь же неумолим, как рост массива Нангапарбат. К 1993 г. Америка установила рекорд всех времен: доход верхней квинтили домохозяйств был в 13,4 раза выше дохода нижней квинтили (11).

Загадочным образом большая часть этого возрастающего расхождения происходит внутри групп трудящихся, которые предполагаются однородными. Главный статистический факт – это не увеличение разрыва в зарботках между квалифицированными и неквалифицированными или между образованными и необразованными, а увеличение разрыва в зарботках внутри группы квалифицированных, внутри группы неквалифицированных, внутри группы необразованных и внутри группы образованных работников. Что касается возраста, то рост неравенства на 85% относился к людям одного возраста, а не к людям разного возраста. Что касается образования, то рост неравенства на 69% относился к людям с одинаковым образованием, а не к людям с разным уровнем образования. Что касается индустрии, то 89% роста неравенства относилось к людям, занятым в одной и той же отрасли промышленности, а не в разных (12).

Изменения в распределении физического богатства отражали изменения в зарботках и доходах. В чистой стоимости имущества доля верхней половины процента населения поднялась, в течение всего лишь шести лет с 1983 до 1989 г., с 26% до 31%. К началу 90-х гг. доля богатства, принадлежавшая одному верхнему проценту населения (более 40%), по существу удвоилась по сравнению с серединой 70-х гг. и вернулась к той, что была в конце 20-х гг., до введения прогрессивного налогообложения (13).

ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА – ПАДЕНИЕ РЕАЛЬНЫХ ЗАРБОТКОВ

В 1973 г. реальные зарботки мужчин, с поправкой на инфляцию, начали снижаться. И в этом случае сокращение реальных зарботков постепенно распространялось на всю рабочую силу, так что к началу 90-х гг. реальные зарботки мужчин снижались во всех категориях возраста, профессии, занятий и во всех образовательных группах, в том числе в группе с учеными степенями (14). В период с 1973 до 1993 г. средний зарботок мужчин, работающих круглый год с полной рабочей неделей, упал на 11% (с 34 048 долларов в год до 30 407 долларов), хотя за то же время реальный валовой внутренний продукт на душу населения вырос на 29% (15). Еще хуже обстояло дело с реальным годовым зарботком белых мужчин с полной занятостью, снизившимся на 14% (16). Мужчины, окончившие колледж, в возрасте от сорока пяти до пятидесяти четырех лет, то есть в периоде своих наивысших зарботков, испытали почти невероятное снижение медианы зарботка на одну треть (17). Хотя подробные данные за более

позднее время еще недоступны, в 1994 г. и в начале 1995 г. темп падения зарплат ускорился, при величине их снижения 2,3% в год (18).

За последние два десятилетия повышение реальных зарплат наблюдалось только у верхней квинтили рабочей силы (см. табл. 2.1). Чем ниже мы спускаемся по распределению, тем значительнее снижение – на 10% для четвертой квинтили и на 23% для нижней квинтили.

Таблица 2.1

Изменения реальной заработной платы и прибылей 1973-1992

Квинтили Мужчины, занятые полную рабочую неделю круглый год (заработная плата)
Домохозяйства (доходы)

Нижняя -23% -3%

Вторая -21% -3%

Третья -15% -0,5%

Четвертая -10% +6%

Верхняя +10% + 16%

Источник: U. S. Bureau of the Census, Current Population Reports, Consumer Income (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1973, 1992), pp. 137, (148).

Сокращение возможностей заработка особенно остро ощущалось молодежью (19). Несмотря на среднее повышение образовательного уровня, люди от двадцати пяти до тридцати четырех лет испытали снижение реального заработка на 25%. Для мужчин с полной рабочей неделей, занятых круглый год, в возрасте от восемнадцати до двадцати четырех лет (большая часть со средним образованием) процент зарабатывавших меньше 12195 долларов (в пересчете на доллары 1990 года) поднялся с 18% в 1979 г. до 40% в 1989 г. (20). Реальные начальные заработки снизились, и молодые люди попросту не получали повышений в должности, на которые они могли рассчитывать в прошлом.

Происшедшее невозможно объяснить превращением денежного дохода в дополнительные льготы (21). С 1979 до 1989 г. процент работавших, получавших частные пенсии, снизился с 50 до 43, а процент пользовавшихся медицинским страхованием снизился с 69 до 61 (22). Оплата медицинских страховок предпринимателями лишь незначительно снизилась для верхней квинтили наемной рабочей силы, но для нижней квинтили она была весьма существенно сокращена (23). С 1978 до 1993 г. разрыв в охвате пенсиями между мужчинами с незаконченным средним образованием и окончившими колледжи почти утроился (24).

С тех пор как собираются данные, в Америке не было случая, чтобы средняя реальная заработная плата мужчин непрерывно снижалась в течение двух десятилетий. Никогда прежде не было так, чтобы большинство американских трудящихся испытывало снижение реальных зарплат, в то время как реальный ВВП (валовой внутренний продукт) на душу населения повышался (25). В американской экономике происходило в последнее время нечто очень необычное.

Для женщин снижение зарплат началось позже, чем для мужчин, но к 1992 г. они снизились для всех работающих женщин, за исключением прошедших университетское обучение в течение не менее четырех лет (26). При непрерывном снижении зарплат мужчин заработки женщин с полной занятостью в течение большей части 70-х и 80-х гг. выросли по отношению к зарплатам мужчин с 41% в 1968 г. до 72% в 1993 (27). Но для работающих женщин это было слабым утешением. Они хотели, чтобы их заработная плата сравнялась с заработной платой мужчин, но вовсе не хотели, чтобы это произошло за счет снижения зарплат их мужей.

Президент Джон Ф. Кеннеди любил говорить о «волне прилива, поднимающей все лодки», но к началу 70-х гг. эта традиционная истина уже перестала оправдывать себя. Экономический прилив мог подниматься, но при этом большинство лодок опускалось. С 1973 до 1994 г. реальный ВВП на душу населения в Америке вырос на 33%, тогда как реальная почасо-

вая заработная плата для рядовых работников (мужчин и женщин, не командующих другими) упала на 14%, а реальная недельная заработная плата – на 19% (28). К концу 1994 г. реальные заработки вернулись к уровню конца 50-х гг. Если нынешние тенденции продолжатся, то в конце столетия реальные заработки будут ниже, чем в 1950 г. Полстолетия не принесло никакого выигрыша в реальной зарплате РЯДОВОМУ рабочему. Такого в Америке никогда не было.

Эти характерные изменения заработной платы наблюдаются уже более двух десятилетий, и их нельзя связать с фазами каких-либо циклов деловой активности. Если вы сравните данные во время бума и во время ближайшего бума, или во время спада и во время ближайшего спада, то в течение этих двух десятилетий проявятся одни и те же характерные изменения. В то время как реальный ВВП на душу населения возрастал в течение восемнадцати из прошедших двадцати лет, реальная еженедельная заработная плата неуклонно падала в течение пятнадцати из этих лет (29).

Исторический опыт говорит, что средством от низких заработков всегда было образование. Но теперь оно не особенно привлекает мужчин. Поскольку заработки окончивших среднюю школу снижаются быстрее, чем заработки окончивших колледж, разрыв между ними увеличивается, и вследствие этого окупаемость образования растет. Но когда снижаются реальные заработки мужчин обеих указанных категорий, инвестиции в образование не переводят каждого отдельного выпускника с эскалатора, идущего вниз, на эскалатор, идущий вверх. Они только замедляют его движение вниз, вместе с эскалатором, спускающим вниз всех – и тех, и других. Инвестиции в образование становятся необходимой защитной мерой.

Как можно усмотреть из данных по доходам домохозяйств в таблице 2.1, в 70-е и 80-е гг. американская женщина пришла на помощь американскому мужчине (30). Хотя мужские заработки были сильно сокращены, реальные доходы домохозяйств для нижних 60% с 1973 до 1992 г. снизились лишь незначительно.

Доходы домохозяйств были уравновешены возрастанием на 32% за счет реальных годовых заработков женщин (31). Около трети этого возрастания произошло от увеличения оплаты труда, а две трети – за счет увеличения числа рабочих часов в год. Что касается нижних 80% домохозяйств, их жены стали больше работать вне дома, и их возросшие заработки компенсировали, а в случае четвертой квинтили более чем компенсировали снизившиеся заработки их мужей (32). К середине 90-х гг. более половины всех работающих женщин (заметим, что статистика включает и домохозяйства без мужчин) обеспечивали по меньшей мере половину доходов своих домохозяйств (33). Но, несмотря на все эти чрезвычайные усилия, реальные доходы домохозяйств, достигнув максимума в 1989 г., к 1993 г. снизились по сравнению с этим уровнем на 7% (34).

Насколько можно предвидеть, в будущем жены вряд ли смогут возместить снижение реальных заработков своих мужей. Жены, особенно если они замужем за мужчинами, относящимися к нижним 60 процентам в распределении заработков, уже и теперь работают с полной нагрузкой, и у них будет мало времени для добавочных трудовых усилий (35). Как мы видели, в последнее время женские заработки тоже уменьшаются, за исключением заработков женщин, окончивших колледж. В будущем снижение мужских заработков, по-видимому, приведет к снижению доходов домохозяйств.

СОКРАЩЕНИЯ КОРПОРАЦИЙ

В конце 80-х и в начале 90-х гг. по экономике прокатились две волны сокращений в корпорациях, уничтоживших добрых 2,5 миллиона рабочих мест (36). Объем крупных сокра-

щений, объявленных корпорациями, возрос с 300 000 в 1990 г. до 550 000 в 1991, а затем упал до 400 000 в 1992 (37). Эта первая волна сокращений не вызвала удивления, поскольку увольнения – традиционный американский ответ на экономический спад. Но две вещи были необычны: вместо временных увольнений были объявлены постоянные сокращения рабочей силы, и сокращения не ограничились работниками физического труда («синими воротничками»), а было уволено значительное число работников умственного труда и менеджеров («белых воротничков») (38). Во время спада 1980-1981 гг. на каждых трех уволенных «синих воротничков» приходился один уволенный «белый воротничок» (39). Между тем во время спада 1990-1991 гг. это отношение снизилось до двух к одному (40). В конце 80-х гг., когда не было спадов, 35% уволенных составляли менеджеры, 31% – конторские работники, 8% – продавцы и лишь 19% – работники физического труда (41).

Но затем прошла вторая волна сокращений – волна, явно не связанная со спадом 1991-1992 гг., поскольку она коснулась фирм с высокими и возрастающими доходами, причем уже после окончания спада. Объявленные сокращения в 1993 г. поднялись до 600 000, составив в январе 1994 г. абсолютный месячный рекорд в 104 000, а за весь этот год лишь немного снизились до 516 000 рабочих мест (42). И этот процесс продолжается. В 1995 г. сокращения дойдут до 600 000 (43). И в то же время корпорации получают теперь наибольшие доходы за период более чем в двадцать пять последних лет (44).

Столь масштабные увольнения создают экономическую загадку – Каким образом эффективно работающие, преуспевающие фирмы объявляют, что они способны обслуживать своих прежних потребителей, и в то же время сокращают в короткий срок свою рабочую силу на 10-30%? (45)

Каким образом фирмы, преуспевавшие в конкурентном рыночном хозяйстве, могли стать настолько неэффективными и обрасти жиром, как на это, по-видимому, указывает приведенная статистика? Произошедшее нельзя объяснить ненормально высоким ростом производительности в таких фирмах, поскольку этот рост был у них не выше, чем в фирмах, не производивших сокращений (46).

Один из возможных ответов состоит в том, что увольнения были не столь велики, как казалось. Некоторые сокращения были попросту сдвигом рабочей силы к внешним поставщикам. Если включить в статистику приращение рабочей силы у поставщиков, то сокращения представляются намного менее драматичными. В какой-то мере сокращения способствовали снижению заработной платы и позволяли избегать социальных столкновений с рабочими-неудачниками, зарплаты которых только что уже были снижены. Если бы крупные фирмы прямо снизили заработную плату, то готовность рабочей силы стремиться к повышению производительности труда могла бы исчезнуть. Чтобы избежать этого, крупные ФИРМЫ увольняли высокооплачиваемых рабочих., тогда как меньшие фирмы поставщики прибавляли низкооплачиваемые должности к своим платежным ведомостям. Такие сокращения с внешними приращениями рабочей силы позволяли искать пути повышения производительности, снижая реальные зарплаты более мягким способом, сохраняющим рабочую силу с лучшей мотивацией и более высоким уровнем сотрудничества.

Существует другое объяснение, предполагающее внезапный сдвиг в технике (например, современные средства телекоммуникации и новые компьютерные технологии, позволяющие работать с иной структурой рабочей силы, чем прежде). Но это объяснение не согласуется с фактами: технологии, о которых идет речь, появились не вдруг, а постепенно проникали в производство в течение тридцати лет. Трудно поверить, что их влияние оставалось незаметным все это время, чтобы внезапно проявиться в последние годы.

Возможно, фирмы обнаружили, что они могут сократить рабочую силу без потерь для производства, избавившись от традиционной иерархии, продвинув принятие решений на возможно более низкий уровень и развивая бригадные формы организации труда. Имеются сви-

детельства о таких радикальных реформах, лучшим примером которых были драматические перемены в корпорации Крайслер. Но если это верно, то выходит, что стремление корпораций к эффективности началось как-то «сразу». Конечно, такие перемены могли и должны были происходить уже давно.

Вторая волна сокращений может также рассматриваться как внезапно навязанный новый, более жесткий общественный договор между собственниками и работниками. В прежнем неявном общественном договоре, сложившемся после Второй мировой войны, крупные предприниматели платили, выражаясь языком описавших это явление экономистов, эффективную заработную плату. Заработная плата была выше уровня, необходимого для приобретения рабочей силы нужной квалификации, потому что сверхрыночная оплата побуждала рабочих добровольно сотрудничать со своим предпринимателем, побуждала их усердно трудиться и не переходить к другому предпринимателю, принося ему свои навыки. Но теперь, без политической угрозы социализма или экономической угрозы сильных профсоюзов, эффективная заработная плата, может быть, уже не нужна. В будущем мотивация сотрудничества и усердия может стать иной: это будет уже не эффективная сверхрыночная заработная плата, а страх – страх быть выброшенным в экономику со снижающейся реальной заработной платой.

Какова бы ни была причина сокращений, они разрушили (прежний неявный общественный договор, по которому все получали ежегодные прибавки заработка, а временные циклические увольнения ограничивались «синими воротничками», в то время как «белые воротнички» и менеджеры могли рассчитывать на пожизненную работу, если только их фирмы оставались рентабельными, а их индивидуальная деятельность – удовлетворительной. В нынешнем прекрасном новом мире некоторые рабочие и менеджеры в конечном счете будут всю жизнь иметь работу, но очень немногим рабочим и менеджерам это будет гарантировано на будущее.

Сокращения, начавшись в Соединенных Штатах, распространились на Европу и теперь угрожают Японии. В первые четыре месяца 1994г. 180000 сокращений было объявлено в Германии, экономика которой составляет четверть экономики Соединенных Штатов (47). В 1995 г. крупнейшие фирмы, такие, как «Дойче Банк», объявили сокращение на 20% – что означает уничтожение 10 000 рабочих мест в одной Германии – и в то же время объявили, что они получили в первой половине года 1,75 миллиарда долларов прибыли (48). В целом Германия должна потерять 500 000 рабочих мест в важнейших секторах экономики, таких, как автомобильная промышленность, машиностроение, электротехническая и химическая промышленность (49). Италия потеряла уже 200 000 рабочих мест. Во Франции крупнейший производитель шин объявляет, что в течение трех лет на его главной французской фабрике рабочая сила сокращена наполовину, хотя за это же время там изготавливается шин больше, чем когда-либо раньше (50).

В Соединенных Штатах сокращенные работники приняли на себя главные последствия экономического потрясения. В первую волну сокращений 12% из них совсем ушли с рынка рабочей силы, а 17% все еще оставались безработными два года спустя. Из 71 процента вновь устроившихся на работу заработки снизились: не менее чем на 25% – у 31 процента, менее чем на 25% – у 32 процентов, и только 37 процентов нашли работу без снижения заработков (51). Если сокращенный работник имеет стаж не менее пятнадцати лет, живет в регионе медленного развития и вынужден переменить специальность, то он, как правило, теряет более 50% своего прежнего заработка (52). Люди старше пятидесяти пяти лет попросту выбрасываются с рынка рабочей силы.

Как показало исследование уволенных из компании «RJR Nabisco», 72% их в конце концов нашли работу, но с заработками, составлявшими в среднем лишь 47% прежних (53). В нынешней второй волне сокращений даже те, кто сохранил работу, в ряде случаев обнаружили, что им приходится мириться с большими потерями заработка. Крупнейшая в Бостоне сеть розничной торговли одеждой снизила в 1993 г. заработную плату всем своим служащим на

40%, хотя она и была доходной (54). Компания «Бриджстон/Файерстон Раббер» (Bridgestone/Fire-stone Rubber Company) перенесла длительную забастовку, чтобы вынудить свою рабочую силу согласиться с пониженными ставками и удлиненным рабочим днем, а также связать все будущие повышения заработной платы с ростом производительности труда (55).

В ходе сокращений американские фирмы создают нерегулярную рабочую силу, состоящую из работников с принудительно укороченным рабочим днем, временных работников, работников, нанимаемых по контракту на ограниченный срок, а также ранее уволенных работников, используемых в качестве «вольнонаемных» консультантов за плату намного ниже их прежних заработков. Даже такая компания мирового класса, как «Хьюллетт-Паккард», держит теперь 8 процентов своей рабочей силы на нерегулярном положении (56).

С помощью нерегулярной рабочей силы компании добиваются снижения затрат на труд и большей гибкости в дислокации. Нерегулярные работники получают меньшую заработную плату, меньшие дополнительные льготы, меньше оплачиваемых выходных и вынуждены мириться с большим экономическим риском и неуверенностью. В течение последнего десятилетия увеличение рабочей силы с неполной занятостью было на три четверти вынужденным. Для работников с неполной занятостью вероятность получения пенсий или пособий по болезни составляет менее трети по сравнению с аналогичными льготами для работников с полной занятостью. Зарботки их, в соответствующих категориях квалификации, намного ниже, а большинство доступных им видов работы имеют бесперспективный характер (57). Временно работающие мужчины в общем получают половину того, что они получали бы на регулярной работе (58).

ЛЮМПЕН-ПРОЛЕТАРИАТ

Таким образом, самые развитые экономические системы производят тип людей, которых Маркс назвал бы люмпен пролетариатом, – людей со столь низкой потенциальной производительностью, что частная экономика не желает оплачивать их труд вознаграждением, хотя бы отдаленно приближающимся к достаточному для нормальной жизни. В наши дни мы называем их бездомными – по оценкам, эта текучая масса в любую ночь составляет около 600 000 человек, а за пять лет в их составе побывало в Соединенных Штатах, в тот или иной период своей жизни, 7 миллионов (59).

Бездомность началась в Соединенных Штатах в конце, 70-х гг. Сначала в других промышленных странах "бездомность считали специфическим явлением, связанным с недостатками американской системы социального страхования, но теперь бездомность распространилась по всем промышленно развитым странам (60). По оценкам французов, во Франции от 600 000 до 800 000 бездомных (61). Почти в каждом большом городе богатого промышленного мира можно увидеть людей, спящих на улицах, – даже в парке против Имперского отеля в Токио, где туристы совершают пробежки вокруг императорского дворца.

Следующая категория населения, отчасти перекрывающаяся с бездомными, насчитывает 5.8 миллиона человек: это мужчины трудоспособного возраста, не проходящие обучения и не имеющие права на пенсию по старости, состоявшие в прошлом на работе, а в настоящее время живущие без видимого источника средств к существованию. Эти люди были выброшены, или сами вышли из нормальной экономики труда Соединенных Штатов (62). Это масса социальных отщепенцев. Можно спорить по поводу связи этой группы с преступниками, но трудно придумать сценарий, сулящий ей какое-либо позитивное будущее (63). В настоящее время в Соединенных Штатах больше людей, сидящих в тюрьме или освобожденных на поруки, чем

безработных (64). Сорок процентов неженатых бездомных мужчин уже побывали в заключении. Нельзя извлечь из этих чисел ничего хорошего.

Причины этих явлений разнообразны. Закрытие психиатрических больниц без обещанных домов реабилитации и групп поддержки, может быть, объясняет проблему на треть (65). Когда Нью-Йорк сократил население своих, психиатрических больниц с девяноста трех тысяч в 50-е гг. до девяти тысяч в середине, 90-х, это не могло пройти бесследно. Реконструкция городов привела к сносу дешевых жилищ. Семейства не заботятся больше о своих членах. Но важнейшая причина – это экономика. Она попросту не нуждается в этой большой группе своих граждан, не хочет их и не знает, что с ними делать.

Президент Клинтон правильно сказал об этой проблеме: «...отверженные и выброшенные, оставшиеся от бума 80-х гг. и живущие теперь отдельным миром. Они не голосуют, не работают, не жалуются на преступления, не всегда посылают своих детей в школу, а иногда у них нет даже телефона, чтобы до них можно было дозвониться. И поскольку они живут в этом вакууме, неясно, может ли общество иметь к ним претензии или притязать на право их осуждать» (67).

СЕМЬИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТЬ

Когда товары дорожают, индивиды покупают меньше. Так же обстоит дело с детьми и с семьями, содержание которых обходится все дороже. Семейные структуры распадаются во всем мире (68). Этой тенденции к возрастанию числа разводов и числа внебрачных детей сопротивляется теперь одна Япония (69). Во всех других местах резко повысилась рождаемость детей у незамужних женщин. Во всем мире с 1960 до 1992 г. число рождений у незамужних матерей от двадцати до двадцати четырех лет почти удвоилось, а у матерей от пятнадцати до девятнадцати лет учетверилось (70). Соединенные Штаты занимают далеко не ведущее место в этой категории, довольствуясь шестым (71). Частота разводов растет и в развитом, и в слаборазвитом мире – так же, как и число домохозяйств, возглавляемых женщинами. В Пекине процент разводов за четыре года, с 1990 до 1994, вырос с 12 до 24 (72). Домохозяйства, возглавляемые женщинами, или домохозяйства, где женщины доставляют не менее 50% общего дохода, повсюду становятся нормальным явлением.

Поскольку мужчины менее способны вносить главный вклад в содержание семьи, а дети нуждаются в более дорогом и продолжительном обучении, причем дети младшего возраста имеют все меньше возможностей пополнять семейные доходы временной или сезонной работой (как это было в больших семьях, живших в деревне), то стоимость содержания семьи и воспитания детей резко возрастает – и это в то время, когда способность семьи зарабатывать на жизнь убывает. С точки зрения экономического анализа, дети являются дорогостоящим товаром, цена которого быстро растет.

В Америке 32% всех мужчин в возрасте от двадцати пяти до тридцати четырех лет зарабатывают меньше, чем нужно для содержания семьи из четырех человек выше уровня бедности. Если семья хочет иметь приемлемый образ жизни, жена должна пойти на работу (73). Но перед женами возникает двойная проблема: они должны пойти на работу, чтобы добывать нужные семье деньги, и в то же время они должны быть дома, чтобы заботиться о детях. Жена принимается за наемную работу, чтобы поддержать экономическое положение семьи, но в конце концов все-таки выполняет вдвое больше работы по дому, чем муж (74). Она испытывает стресс, поскольку находится в стрессовой ситуации.

Конечно, за эти изменения несет ответственность не только экономика. В опросах общественного мнения индивидуальное достижение оценивается теперь выше, чем семья (75).

«Состязательный индивидуализм» растет за счет «семейной солидарности» (76). Культура потребления под знаком "я" сменяет культуру инвестиций под знаком «мы».

Естественно, реакция на это состоит в том, что семей становится меньше, а число детей сокращается. В Соединенных Штатах число семей, живущих с воспитываемыми детьми, по отношению к числу всех семей снизилось с 47% в 1950 г. до 34% в 1992 г. В семьях с детьми родители проводят с ними на 40% меньше времени, чем тридцать лет назад (77). Более двух миллионов детей в возрасте меньше тринадцати лет, с работающими матерями, остаются до и после школы совсем без присмотра взрослых (78). В действительности никто не перестает заботиться о детях, но их приходится оставлять одних, так как оплата присмотра за ними в дневное время поглотила бы большую часть материнского заработка, что прежде всего сделало бы бессмысленной работу матери.

В сельскохозяйственном укладе, где семья работала как одно целое, дети представляли реальную экономическую ценность уже с очень раннего возраста, особенно во время посева и уборки урожая. Старшие дети могли при этом заботиться о младших и немного работать. Большая семья социально обеспечивала всех своих членов при болезни, инвалидности или в старости. Так как было трудно прожить без семьи, член семьи поддерживал ее, сколько мог, и лишь неохотно с ней расставался.

В наши дни члены семьи меньше ее поддерживают, поскольку теперь это гораздо менее необходимо для их собственного экономического благополучия. Люди не работают больше всей семьей. Часто они лишь изредка видят друг друга – из-за несовместимых расписаний работы или образования. Когда дети вырастают и часто поселяются за тысячи миль от родителей, члены семьи теряют связь друг с другом. Вследствие такой отдельной жизни большая семья распалась. Семья больше не выполняет функций социального обеспечения. Ее в этом сменило государство, и если бы даже государство перестало это делать, то семья не взяла бы это снова на себя. На языке капитализма, дети перестали быть «центрами прибыли» и превратились в «центры затрат». Дети все еще нуждаются в родителях, но родители не нуждаются в детях (79).

У мужчин в конечном счете возникают сильные экономические мотивы избавиться от семейных отношений и семейной ответственности. Когда мужчина покидает семью, его реальный уровень жизни возрастает на 73% – между тем как реальный уровень жизни семьи снижается на 42% (80). Четверть семей, имеющих на иждивении детей, живут без мужчин (81). Мужчины выходят из игры: либо они порождают семью, не желая быть отцами, либо разводятся и не желают платить алименты для содержания детей, либо – если это приезжие рабочие из третьего мира – через короткое время перестают посылать деньги покинутой семье (82). Современные общества неспособны делать из мужчин отцов (83). Мужчины могут рассматривать свое собственное благополучие либо как нечто более важное, либо как нечто менее важное, чем благополучие своей семьи (84). Но поддерживает ли давление общественных ценностей жертвы, необходимые для создания семьи? Нынешние ценности побуждают делать выбор, а не связывать себя обязанностями.

Природа создает матерей, но обществу приходится создавать отцов.

Если теперь посмотреть на другую сторону уравнения, то в Соединенных Штатах женщины получают пособия государственного вспомоществования («вэлфер») лишь при условии, что в доме нет мужчин. Экономический уровень жизни детей часто оказывается выше, если они попадают под опеку государства, а не отцов, все еще остающихся в своих распадающихся семьях. Одиноким матерей можно заставить работать, но государству это обходится, к сожалению, дороже, чем просто посылать чеки государственного вспомоществования (85). Чтобы такая работа стала экономически выгодной, женщины должны иметь оборудование, руководство и сотрудничество с работниками дополнительных специальностей. Заработная плата должна быть достаточной, чтобы покрыть дополнительные расходы, связанные с началом

трудовой деятельности (такие, как дневной присмотр за детьми и транспорт). Если бы нынешняя производительность такой работы оплачивалась, как в частной экономике, то все указанные расходы не окупились бы, и общество попросту не согласно их нести.

В истории одинокие матери никогда не были нормальным явлением, но патриархальная традиционная жизнь теперь экономически невозможна. Семейным ценностям угрожают не правительственные программы, мешающие образованию семей (хотя есть такие программы), и не передачи средств массовой информации, принижающие семью (хотя есть такие передачи); им угрожает сама экономическая система. Эта система попросту не позволит семьям существовать на старый лад, с отцом, доставляющим большую часть заработков, и матерью, выполняющей большую часть работы по воспитанию детей. среднего класса с одним кормильцем больше нет.

Социальные отношения не определяются экономикой – в одно и то же время может быть много возможностей, – но каковы бы ни были эти отношения, они должны быть совместимы с экономической действительностью. Традиционные семейные отношения не таковы. Вследствие этого семья как учреждение находится в процессе изменения и подвергается давлению (86). Дело здесь не в «формировании характера», а в упрямом экономическом эгоизме или, точнее, в нежелании подчинить собственный интерес интересу семьи (87). Экономическая действительность заставила пересмотреть основные вопросы организации семьи. Изменения, происходящие внутри капитализма, делают семью и рынок все более несовместимыми между собой.

СРЕДНИЙ КЛАСС

Поскольку трудящиеся с наименьшей заработной платой никогда не получали от частных предпринимателей пенсий или медицинского страхования, то они не могут их потерять. Поскольку они никогда не получали повышения в должности и никогда не рассчитывали, что их реальные заработки могут возрасти при их жизни, они не могут быть обмануты в своих ожиданиях. Люмпен-пролетариат не имеет политического значения. Эти люди не делают революций; они инертны. В Соединенных Штатах бедные даже не голосуют.

Имеют значение чаяния среднего класса. Обманутые надежды среднего класса вызывают революции и теперь среднему классу говорят, что их прежние упования устарели (88). Все меньшее число их сможет иметь собственный дом (89). Они будут жить в очень непохожем мире, где неравенство будет расти и где реальные заработки большинства из них будут снижаться. Прошла эпоха ежегодного роста заработной платы; они не могут надеяться на повышение уровня жизни ни для себя, ни для своих детей.

Средний класс боится, и у него есть причины бояться. Эти люди не унаследовали богатства, их экономическая безопасность зависит от общества, и как раз этой безопасности они не получают (90). Правительство все больше отказывается обеспечивать экономическую безопасность, а корпорации рассматривают правительство как наемную «охрану», выдавая все меньше гарантирующих безопасность дополнительных льгот.

Богатые будут оплачивать из своих все более высоких доходов охраняющую их безопасность частную стражу, тогда как средний класс должен будет довольствоваться опасными улицами, плохими школами, небраным мусором и ухудшающимся транспортом (91). По меткому выражению консервативного аналитика Кевина Филлипса, «средний класс – это не определенный уровень материального комфорта, а социальная установка», но число индивидов, разделяющих эту установку, будет неизменно сокращаться, если она не найдет некоторой опоры в действительности (92).

Действительность постепенно пробивает себе дорогу и меняет точки зрения. В 1964 г. лишь 29% населения говорило, что страна управляется в интересах богатых (93); а в 1999 г. 90% говорило, что, по их мнению, страна управляется в интересах богатых.

И если посмотреть на экономические результаты – кто что получил за предыдущие двадцать лет, – то вряд ли кто-нибудь скажет, что эти люди неправы.

РАЗЛИЧНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ, РАЗЛИЧНЫЕ ВНЕШНИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ

То, что началось в Америке, теперь очевидным образом распространяется на весь остальной западный мир. В начале 80-х гг. Соединенное Королевство начало испытывать рост неравенства, начавшийся десятью годами ранее в Соединенных Штатах. В то время как средний доход с 1979 по 1993 г. вырос на треть, доход нижних 10% снизился на 17% (94). Через десять лет та же тенденция начала проявляться на европейском континенте (95). В начале 90-х гг. разрыв в заработках между верхней и нижней децилью рабочей силы расширился в 12 из 17 стран ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития, OECD), собирающих такие данные, – увеличившись в среднем с 7,5:1 в 1969 г. до 11:1 в 1992 (96).

Небольшие снижения реальной заработной платы начали даже появляться в столь необычных для этого местах, как Германия (97). Заработная плата в Финляндии падала четыре года из пяти в начале 90-х гг. (98). Как знак времени, как раз после Рождества 1994 г. французское отделение I объявило о снижении заработной платы своих сотрудников на 7,7% (99). Персоналу был дан выбор между снижением заработной платы и постоянными сокращениями рабочей силы, и 95% из четырнадцати тысяч затронутых этой мерой проголосовали за снижение заработной платы. С их французскими профсоюзами даже не консультировались.

Но нечто случилось в Европе еще до того, как реальные заработки стали снижаться. В Европе социальное законодательство и структура организаций иначе реагировали на те же тектонические процессы, которые вызвали в Соединенных Штатах снижение заработной платы: они превращали снижение заработков в рост безработицы (100). Европейское социальное законодательство делает увольнение работников очень дорогостоящим, почти невозможным делом. Поскольку работников нельзя уволить, им не приходится соглашаться на «уступки» и снижения реальной заработной платы, навязываемые американским трудящимся. Вследствие этого на европейском континенте заработная плата и дополнительные льготы росли, в то время как в Соединенных Штатах они снижались. К середине 90-х гг. в большей части стран Западной Европы заработки были намного выше, чем в Соединенных Штатах. Германия возглавляла список, с почасовой заработной платой более 30 долларов при включении дополнительных льгот и около 17 долларов без них (101). С учетом социальных затрат затраты на рабочую силу в германском производстве более чем на две трети выше, чем в Соединенных Штатах (102).

Но если увольнение рабочей силы дорого или невозможно, то фирмы, стремящиеся получить максимальный доход, перестают ее нанимать. В течение 50-х и 60-х гг. экономика европейских стран действовала с процентами безработных, примерно вдвое меньшими, чем в Соединенных Штатах. Но примерно в то же время, когда в Соединенных Штатах начала падать реальная заработная плата, в Европе начала расти безработица (103). К середине 90-х г. процент безработицы в Европе стал вдвое выше, чем в Соединенных Штатах (10,6% против 5,4% в марте 1995 г.), а в некоторых странах втрое или вчетверо выше, например, в Испании (23,2%), в Ирландии (14,3%) и в Финляндии (16,8%) (104).

Жители Южной Европы говорят, впрочем, что публикуемые у них проценты безработицы в действительности не так страшны, как кажется, поскольку многие рабочие в действи-

тельности заняты в «черной», теневой экономике (то есть в экономике, где не платят налогов и игнорируют трудовое законодательство), но объявляют себя безработными в «белой» (легальной) экономике. Но в Северной Европе проценты безработицы, несомненно, еще хуже опубликованных. При очень щедрой системе пособий по инвалидности во многих из этих стран, например, в Нидерландах, имеется огромное число потенциальных трудящихся (около 15%), официально находящихся вне рынка рабочей силы, поскольку они получают от правительства пособия по инвалидности (105). Но в действительности лишь очень немногие из них инвалиды, неспособные работать. Если причислить их к безработным, каковыми в действительности они являются, то величина безработицы окажется намного выше (106).

В конечном счете в Европе процент работающих оказывается меньше, чем в Соединенных Штатах, хотя здесь действуют и другие факторы, кроме системы социального вспомоществования. В целом из людей рабочего возраста в Соединенных Штатах работает 77%, а в Европе лишь 67% (107). Если эта разница в 10% состоит из людей, которые работали бы, если бы жили в Соединенных Штатах, то реальный сравнимый процент безработицы в Европе оказывается примерно вчетверо больше, чем в Соединенных Штатах.

Европейские безработные, кроме того, остаются безработными очень долго – так долго, что их может быть, правильнее, рассматривать не как безработных, а как отверженных, просто выброшенных из производственного процесса. Во Франции 39% безработных не имеют работы более года; в Германии длительная безработица составляет 46% общей безработицы; в Ирландии эта доля доходит до 60% (108). Если сравнить с этим положение в Америке, то лишь 11% американских рабочих не имеют работы более года (109).

Кроме того, безработица особенно высока среди молодежи. В некоторых странах Европы более 60% молодых людей, окончивших школы, не имеют работы, и со временем это создает рабочую силу, не получающую необходимой профессиональной подготовки, и тем самым – поколение молодежи без трудового опыта. Еще предстоит выяснить, что может из этого выйти в течение длительного периода – как это отразится на трудовых навыках и на привычке к труду, – но трудно представить себе сценарий, в котором постоянная безработица молодежи от восемнадцати до двадцати пяти лет привела бы к положительным результатам (110). Насаждаются извращенные виды на будущее устройство мира, и со временем такие ожидания могут обойтись намного дороже, чем система социального вспомоществования, пока еще умиротворяющая молодежь.

Проблема Европы создается не потерей рабочих мест. В 80-х гг. Соединенные Штаты ежемесячно теряли 2% рабочих мест, тогда как Европа – лишь 0,4%ш. Проблема создается тем, что число рабочих мест не растет. Между тем как в Европе с 1973 до 1994 г. не были созданы новые рабочие места, а в экономике Соединенных Штатов было создано 38 миллионов новых рабочих мест (112).

Причины этого очевидны. Антиинфляционная политика привела к ограничительной денежной политике, целенаправленно поддерживавшей высокую безработицу. Поскольку люди, остающиеся долгое время безработными, все менее влияют на рост заработной платы (потому что они теряют опыт работы и трудовые навыки, а следовательно, все менее способны конкурировать с работающими), для получения все тех же антиинфляционных эффектов необходим все более высокий уровень безработицы (113). При щедрых пособиях по безработице рабочие неохотно берутся за новую работу и отказываются работать за более низкую заработную плату (114).

Во Франции минимум заработной платы при рабочей неделе в тридцать девять часов составляет 1215 долларов в месяц, с прибавкой еще 40%, идущих на социальные расходы (115). Социальное законодательство, создающее такие заработные платы, вместе с другими социальными мерами, выработало в Европе экономические системы с весьма сжатым распределением заработков, где низшая дециль рабочей силы зарабатывает на 80% больше, чем низшая дециль

рабочей силы в Соединенных Штатах (116). Вследствие этого целый ряд производств и услуг с низкими зарплатами, существующих и расширяющихся в Соединенных Штатах, не может существовать и расширяться в Европе (117).

Когда азиаты пишут о европейской системе социального обеспечения для людей рабочего возраста, они пишут о ней с недоверием (118). Они просто не могут в это поверить. Отпуск в пять недель! Рождественская месячная надбавка! Восемьдесят процентов заработной платы в виде пособия по безработице! Их недоверие – одна из причин, по которым эта система не может продлиться. Фирмы могут перемещаться на Дальний Восток, избегнув тем самым всех этих европейских льготных выплат.

При столь высокой средней и минимальной заработной плате европейские фирмы сделали необходимые инвестиции в основное оборудование, чтобы повысить эффективность и выжить при нынешней оплате труда, но они не заинтересованы в расширении персонала в Европе. Общие издержки здесь попросту слишком велики по сравнению с остальным миром (119). Если бизнес нуждается в расширении, то для этого есть более выгодные места, с более низким уровнем заработной платы. В 1994 г. Германия инвестировала за границей более 26 миллиардов марок, в то время как иностранцы инвестировали в Германии лишь 1,5 миллиарда марок (120). Шведские индустриальные фирмы, повысив свою производительность в Швеции на 16%, одновременно повысили ее в остальном мире на 180% (121). Переместив некоторые из своих предприятий в Алабаму и Южную Каролину, компании - "Мерседес" и W вдвое уменьшают свои затраты на рабочую силу. Они также надеются, что публикация этого факта привлечет должное внимание организованной рабочей силы в Германии (122). Но в то же время Германия, при столь высоком уровне социальных льгот, имела замечательные экономические успехи. В ключевых отраслях промышленности, таких, как машиностроение, она смогла сохранить свою долю рынка, тогда как Соединенные Штаты, при гораздо более низких социальных затратах, потеряли более трети своей доли (123). Поскольку подобные успехи случаются в некоторых секторах экономики, почему немецкие рабочие должны соглашаться на всеобъемлющее снижение зарплат? Ведь еще не наступил кризис, заставляющий людей идти на перемены.

В основном континентальная Европа смогла защитить заработную плату тех, кто сохранил работу. В 1994 г. девять стран Западной Европы имели значительно большую заработную плату, чем Соединенные Штаты, и две других – равную, хотя ни одна европейская страна не достигла уровня производительности труда в Соединенных Штатах; но им пришлось заплатить за это огромную цену в виде более высокой безработицы и потери рабочих мест (124). Снижение заработной платы не распространялось здесь на всю рабочую силу: зарплаты были снижены до нуля для безработных. Вместо того, чтобы делить со всеми снижение своих зарплат, как это происходит в Америке, европейцы, имеющие работу, делят свои доходы с безработными в форме высоких налогов, финансирующих весьма щедрую систему пособий по безработице. Если усреднить все платежи заработной платы в Европе и в Америке по всем работающим и безработным, то реальная заработная плата, как обнаруживается, начала убывать примерно в одно и то же время и, в грубом приближении, на столько нее – одни и те же тектонические силы вызвали разные внешние проявления, но в конечном итоге аналогичные результаты.

И вот в этой системе можно заметить возникновение трещин (125). Европейская комиссия регулярно публикует отчеты, показывающие необходимость изменений в европейской системе социального обеспечения, минимальной заработной плате, правительственного регулирования труда с неполным рабочим временем, пособий по безработице, прав профсоюзов и законов о продолжительности рабочего времени на предприятиях, с целью допустить большую «гибкость» в использовании рабочей силы. И хотя официальные лица не хотят это открыто признать, «гибкость» – это попросту кодовое обозначение для «снижения заработной платы»

(126). Если такая «гибкость» будет осуществлена, то есть все основания полагать, что европейская структура оплаты труда начнет очень быстро приближаться к американскому образцу. Когда в Соединенном Королевстве были отменены Советы по заработной плате, то у 40% работающих заработки в конце концов снизились ниже прежнего установленного законом минимума (127).

В более коммунитарной форме капитализма, существующей в Японии, пока не замечаются ни снижение реальной заработной платы, как в Америке, ни рост безработицы, как в Европе. Япония, с ее гарантией пожизненной занятости, имеет по существу систему частного страхования по безработице. Вследствие этого японские компании держат в своих платежных ведомостях огромное число рабочих-бездельников. Даже японцы признают, что многим из этих рабочих просто нечего делать. Если людей, находящихся на этой частной системе страхования по безработице, прибавить к людям, официально признанным безработными, то получается, что около 10% японской рабочей силы составляют безработные – что ненамного ниже данных по Европейскому экономическому сообществу в целом (128).

Хотя японская социальная система защитила своих рабочих от сил, причиняющих страдания рабочим всех промышленно развитых стран, за это пришлось уплатить тяжкую цену – в виде снижения доходности предприятий. По традиции японские фирмы получают меньшие доходы, чем какие-либо другие фирмы, а в первые четыре из 90-х годов японцы по существу имели «бесприбыльную» экономику. Фирмы, получавшие доходы, уравнивали фирмы, которые несли потери. Но даже в японском варианте капитализма так не может продолжаться вечно. В японской деловой печати теперь много говорят о необходимости снижать заработную плату, чтобы сохранить конкурентоспособность, и приводят в пример фирмы, которые первыми стали переводить свое производство на заграничные базы, чтобы снизить расходы на заработную плату (129).

СОПУТСТВУЮЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРУКТУР

Капитализм очень исправно следует за изменениями в доходах. Как только распределение доходов меняется, быстро происходит приспособление того, что продается, к тем, кому это продается. Маркетинг и производство сдвигаются в сторону групп, приобретающих покупательную способность, удаляясь от тех, кто ее теряет.

Такой сдвиг уже виден в розничной торговле. Все магазины среднего класса («Сирс», «Мейси», «Гимбелс» и т. д.) в последние пятнадцать лет встретились с экономическими трудностями, тогда как магазины высшего класса («Блумингдейл») и низшего класса («Уол-Март») все вполне благополучны. В среде розничной торговли 80-х и начала 90-х гг. выиграли те, кто способен извлекать преимущества из перемен в распределении покупательной способности. Те же, кто носил на себе слишком отчетливый отпечаток среднего класса – наилучшим примером этого является «Сирс», – в конечном счете не смогли переместиться по этой шкале ни вверх, ни вниз и оказались в тяжелом положении.

Этот сдвиг произошел не по той причине, что всеми магазинами среднего класса почему-то управляли идиоты, а на обоих концах спектра управляющими оказались гении. Просто становилось все меньше покупателей с доходами среднего класса – немногие из них перемещались по шкале вверх, по мере роста их доходов, а большинство перемещалось вниз, по мере убывания их доходов. Специалисты по рекламе иногда называют этот сдвиг «концом человека Мальборо» (130).

В будущие десятилетия в тяжелом положении могут оказаться такие магазины, как «Уол-Март». Чтобы добиться таких успехов, как «Уол-Март», эти магазины должны быть хорошими,

их конкуренты плохими и фундаментальные экономические силы должны быть на их стороне. Рынок магазинов «Уол-Марта» – это нижние 60% семей, и при нынешнем снижении зарплат мужчин и женщин из этих семей их покупательная способность будет сокращаться. Никто не может продать больше тем, у кого становится меньше денег. Если доля розничных продаж в этом классе потребителей уже очень велика (как в случае «Уол-Марта»), то будет очень трудно компенсировать падение покупок на душу населения ростом доли продавца на этом рынке.

Если доходы на душу населения растут, а заработная плата убывает, то весь избыточный доход кому-нибудь достается. Как мы подробно покажем в главе 5, этот «кто-нибудь» – престарелые люди. За последние два десятилетия доля дохода, получаемая престарелыми людьми, удвоилась. Это они выигрывают в экономике. Это они будут в будущем управлять экономической системой.

Смещение покупательной способности к пожилым проявилось уже в большом экономическом успехе фирм, занятых организацией круизов. Круизы – это превосходный вид отдыха для пожилых людей, у которых много свободного времени, подвижность которых часто ограничена, и которые во время отдыха иногда могут плохо себя чувствовать. В других видах промышленности развитие новой продукции будет подобным же образом ориентироваться на нужды пожилых граждан. Хорошим примером этого является возможность делать покупки, не выходя из дому, при помощи электронных средств.

С технической стороны, можно было бы завтра же закрыть все розничные магазины в Америке, и послезавтра все можно будет купить электронным путем. Что и в самом деле будут покупать электронным способом, зависит от того, какие американцы хотят делать покупки, совместив это желание с прогулкой в магазин, и какие американцы хотят попросту покупать. Ощущая это, владельцы торговых рядов занимаются теперь устройством специальных мест, где продаются продовольственные товары, площадок для развлечений, удобных мест для отдыха и для встреч и всеми другими способами поощряют людей проводить возле их лавок свое время. В конце концов, можно рассчитывать, что молодые люди захотят совместить свои покупки с общественным досугом, тогда как пожилые люди, с их ограниченной подвижностью, пожелают купить свою банку томатов с помощью телевизора. Рынок электронных покупок могут создать не компьютерные болваны, а пожилые люди. Но тогда надо иметь оборудование и процедуры, создающие для пожилых людей уютную обстановку.

Вероятно, самые заметные перемены произойдут в программах телевидения. По традиции рекламодатели требовали программ, рассчитанных на молодежь от восемнадцати до двадцати пяти лет. Поскольку эти молодые люди, еще не обремененные семейной ответственностью, могли распоряжаться большим (как предполагалось, быстро растущим) доходом и притом не имели сформировавшихся потребительских привычек, они были оптимальной мишенью рекламодателей. Но все эти предположения не оправдались. При резко убывающих реальных доходах молодые люди имеют гораздо меньше свободных денег, чем в прошлом, и нет надежды, что их доходы быстро вырастут.

Глава 3

ПЛИТА ПЕРВАЯ: КОНЕЦ КОММУНИЗМА

Землетрясение, покончившее с коммунизмом, обрушило на капиталистический мир 1,9 миллиарда людей.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ

Для трети человечества, жившей в прежнем коммунистическом мире, глубоко изменится экономика повседневной жизни. Они получают возможность самостоятельно принимать решения, какой у них никогда не было в прошлом, но им придется идти на рискованные решения, которых тоже не было в их прошлом (на риск безработицы, риск снижения или повышения дохода), и заниматься деятельностью, которой они не должны были заниматься в прошлом (искать сделки или квартиры, основывать новые предприятия). У них будет шанс разбогатеть, но они лишатся некоторых жизненных благ, на которые они могли рассчитывать (высококачественный, общедоступный и бесплатный уход за детьми; большие субсидии на исполнительские искусства; бесплатное образование). Без больших субсидий, какие были при коммунизме, балет Большого театра, может быть, никогда уже не будет так хорош.

Но столь же глубоко изменится повседневная экономическая жизнь в прежнем капиталистическом мире. Отрасли промышленности географически перемещаются и будут перемещаться. Часто высказывают общепринятые суждения, которые никогда не были верны. Говорят, например, что «крупнейшим в мире производителем нефти является Саудовская Аравия». Но этого никогда не было. Крупнейшим производителем нефти всегда был Советский Союз (19% мирового производства в 1987 г), но этим можно было пренебречь, поскольку его нефтью пользовался коммунистический мир, и лишь небольшая часть ее попадала в прежний капиталистический мир (1).

Теперь нельзя даже думать о нефтяном бизнесе, не принимая в расчет поставки нефти, которые потекут из стран, ранее составлявших Советский Союз. В конечном счете Каспийское море может стать важнее Персидского залива. К северу от побережья Сибири может оказаться еще что-нибудь большее. Новые поставки прежнего коммунистического мира покончили с монополией устанавливать цены, которой пользовались ОПЕК и страны Персидского залива. Теперь, когда исчез коммунизм, для людей, занятых нефтяным бизнесом, все совершенно изменилось: где делать инвестиции в скважины и трубопроводы, с кем вести переговоры и как могут сложиться будущие цены на нефть.

Но все это справедливо не только для нефтяного бизнеса – это верно и для всех других. В 1993 г. бывший Советский Союз поставлял бывшему капиталистическому миру 1,6 миллиона метрических тонн алюминия (2). И во всем капиталистическом мире владельцы плавильных печей останавливали производство или искали защиты у своих правительств. Норвежские плавильные печи могут быть эффективнее русских, но их предполагают остановить. У русских не было надобности платить капиталистам, они пользовались совершенно устаревшим оборудованием, и им не оставалось делать ничего другого. Что русским казалось вполне приличной долларовой ценой, для норвежцев было разорительной долларовой ценой.

В 1994 г. русский экспорт алюминия был ограничен квотами, наложенными правительствами прежнего капиталистического мира, и теперь все были удивлены размерами русского экспорта никеля (3). Советский титан раньше использовался для коррозиестойких советских

атомных подводных лодок. Теперь его можно найти в титановых крючьях и карабинах русского производства, которые вы можете купить в ближайшем магазине горноспортивного оборудования, – что кажется весьма неэффективным использованием прежде очень дорогого металла военного назначения (4). В 1995 г. в ход пошла шерсть. В какие-нибудь восемнадцать месяцев экспорт шерсти поднялся с 9 миллионов килограммов до 186 миллионов килограммов – разоряя прежних капиталистических производителей в таких местах, как Австралия, потому что ее продавали за четверть нормальной цены (5).

Кто был в девятнадцатом веке крупнейшим в мире производителем зерновых? Это были не Соединенные Штаты, не Канада, Аргентина или Австралия – нынешние крупные экспортеры. Это была Российская империя – Украина и смежные с нею области. Украина – потенциально лучшее место в мире для выращивания зерна. Хорошая почва и хорошие дожди соединяются здесь с лучшей в мире естественной транспортной системой – рядом рек, текущих на юг к Черному морю, так что дешевый водный транспорт избавляет от стоимости всех этих тысяч километров длинных, дорогих железнодорожных перевозок, обременяющих другие страны – производители зерна.

Украина еще не пришла в себя, но что будет, когда она очнется? Крупнейшие производители сельскохозяйственных машин, «Джон Дир» и ФИАТ, учредят кредитные компании вроде «Кредитной корпорации Дженерал Моторс» (General Motors Acceptance Corporation), которые будут давать займы собственникам земли деньги на закупку машин. Взамен они будут получать зерно для продажи на мировом рынке. Эта продажа разорит миллионы менее производительных фермеров во всем мире.

Очевидно, кто будет разорен в Соединенных Штатах. Найдите 98-й меридиан, вспомнив, что треть Канзаса лежит к востоку от этого меридиана, проведите прямую от канадской границы к Мексиканскому заливу, а затем отклонитесь к западу до Скалистых гор. Земля здесь гораздо хуже, чем на Украине, дожди реже, а транспортная система намного, несравненно хуже украинской. Это произойдет еще не завтра, но это должно произойти.

Для французских производителей зерна главная угроза исходит не из Америки, а из Восточной Европы. Французы привыкнут есть рогастики из украинской пшеницы – если не захотят увидеть два миллиона украинцев, живущих в Париже. Все это верно не только для сельского хозяйства, но и для всего остального. Либо жители Западной Европы привыкнут покупать продукцию, которую может изготавливать Восточная Европа (закрыв свои собственные предприятия, производящие эту продукцию), либо жители Восточной Европы миллионами двинутся на запад в поисках более высоких заработков.

Прежний Советский Союз был обществом, высоко оснащенным наукой, способным делать самое изощренное вооружение – запустившим вдвое больше космических ракет, чем Соединенные Штаты. Все эти инженеры и ученые не исчезли. Уже есть американские компании, организовавшие инженерные группы в Санкт-Петербурге и Москве, которыми можно управлять из Калифорнии или Массачусетса с помощью электронной

связи. Русские физики могут превосходно преподавать в американских университетах, и теперь десятки их претендуют на профессорские должности, когда на них объявляются конкурсы. Зачем платить американскому доктору физики (Ph. D) 75 000 долларов в год, если можно нанять в прежнем Советском Союзе лауреата Нобелевской премии за 100 долларов в месяц? Заработная плата ученых уже начала реагировать на этот более дешевый источник высококвалифицированной рабочей силы.

В каждой социальной системе есть вещи, которые она делает хорошо, и вещи, которые она делает плохо. У коммунизма была плохая экономика, но хорошая школьная система. Там верили во всеобщее образование и пытались осуществить этот идеал. В ряде стран оно строилось уже на весьма прочном основании (например, в Венгрии), а в ряде других (скажем, в Китае) оно прививалось к культуре, уже высоко ценившей образование (такова была конфуци-

анская культура). В любой коммунистической стране вы найдете лучшее образование, чем у ее соседей. На Кубе образование лучше, чем в Латинской Америке. В Китае образование лучше, чем в Индии. Если говорить о формальном образовании, которое можно получить в школе, то в Восточной Европе такое образование, возможно, лучше, чем в Западной Европе. Гражданам бывших коммунистических стран недостает еще конкретных навыков работы и умения играть в капиталистические игры, как это умеют делать в Западной Европе, но они этому научатся.

Предположим, что мы подробно проэкзаменуем всех выпускников средних школ Америки, проверив их уровень образования, а затем проведем такой же экзамен в прежнем коммунистическом мире (насчитывающем 1,9 миллиарда человек). Много ли окажется среди этих последних тех, кто сдаст экзамен с лучшими оценками, чем средний выпускник американской средней школы? Ответ будет, по существу, – «бесконечное множество», сотни миллионов людей знают больше среднего американца.

Кто станет платить выпускнику американской средней школы 20 000 долларов в год, если можно найти за 35 долларов в месяц лучше обученного китайца, который будет усердно трудиться в Китае двадцать девять дней в месяц, по одиннадцать часов в день? Двигаясь к востоку от Германии, вы скоро окажетесь в странах с таким же уровнем образования, как в Германии, но с заработной платой в 5 или 10 процентов немецкой (6).

Эффективные поставки образованной рабочей силы в капиталистический мир резко расширились, и это должно сильно отразиться на заработках образованных людей в прежнем капиталистическом мире – так что шокирующие испытания не позади нас, а впереди.

В то время как бывший Советский Союз будет сильнее всего влиять на разработку естественных ресурсов и научную работу, Китай будет больше всего влиять на обрабатывающую промышленность, использующую рабочую силу низшей и средней квалификации. Во всех видах промышленности, где можно быстро обучить производственным навыкам сообразительных, сравнительно образованных, стремящихся к продвижению работников физического труда, Китай сразу же войдет в мировую экономическую игру, как это уже произошло в некоторых отраслях, например, в текстильной, обувной промышленности и в изготовлении электронных деталей. Большая часть мирового производства с низкой или средней квалификацией переместится в Китай. Это коснется рабочих мест в богатых промышленных странах, но также и рабочих мест в развивающихся странах со средним уровнем заработной платы. Производство кожаной обуви в южной Бразилии и в северной Аргентине уже испытывает сильное конкурентное давление Китая (7).

С пространственной точки зрения развитие Китая благотворно для всего мира. Но при ближайшем рассмотрении оно кажется угрожающим.

КИТАЙ

Китай экономически растет (на 10% в год в течение более пятнадцати лет), и если прежний капиталистический мир хочет избежать расстройства пищеварения при попытке поглотить 1,2 миллиарда китайцев, включающихся в глобальную экономику, то он и сам должен быстро перестроиться. Придавая должное значение тому факту, что в Китае живет пятая часть человечества, рассмотрим этот вопрос более подробно (8).

Вряд ли кто-нибудь более оптимистически относится к Китаю, чем я, но ввиду сверхоптимистических оценок, появляющихся в деловой печати, следует начать с некоторой дозы реализма. Прошлые проценты роста не так хороши, как кажется, а

будущие не будут так хороши, как прошлые. Опубликованные проценты роста преувеличивают успехи Китая. Местные чиновники в Китае получают премии, зависящие от процентов

роста в их регионе, и эти же местные чиновники отвечают за сбор статистических данных. Чтобы не преувеличивать собственные успехи, надо быть святым, а местные китайские чиновники – не святые. Время от времени Пекин наказывает какого-нибудь местного чиновника за преувеличения в области экономических достижений, чтобы вся эта система оставалась квазичестной, но все же опубликованная статистика нуждается в некоторых поправках для устранения преувеличений (9).

Если в какой-нибудь стране недооценивается инфляция, то объем производства переоценивается, поскольку реальный объем – это попросту денежный объем за вычетом инфляции. Хотя недооценка инфляции и возникающая из нее переоценка объема производства не сохраняются из года в год, в последние годы они были, по-видимому, велики. Уже простая поправка на недооценку инфляции и вытекающую из нее недооценку объема производства снижает официальную оценку роста ВВП с 13,4% до 9,0% в 1994 г. и с 11,8% в 1993 г. до 7,0% (10). Подобные же поправки для сельского хозяйства и услуг привели бы к дальнейшему снижению наблюдаемых приростов ВВП.

Коммунизм инвестирует средства во множество проектов, где просто делают не то, что нужно, и не там, где нужно, – проектов, нежелательных для людей, которые в капиталистическом обществе считались бы убыточными. Многие из таких предприятий несут теперь большие денежные потери и могут выжить лишь при государственном субсидировании. Поскольку в рыночной экономике фирмы должны приносить доход, у этих предприятий в длительной перспективе нет будущего. Около трети этих государственных предприятий в конечном счете должны быть закрыты (11). После этого их надо будет вычесть из статистики экономического роста. Такая перспектива закрытия не ограничивается фирмами, теряющими деньги в настоящее время. При коммунизме многие вещи (транспорт, сырье, энергия и так далее) доставались даром или в основном субсидировались государством. Когда Китай завершит свое движение к рынку, многие покупаемые промышленностью товары и услуги резко поднимутся в цене и фирмы, которые кажутся преуспевающими, должны будут закрыться. Низкий уровень производства в Восточной Европе отчасти связан с уже происшедшим закрытием предприятий и убытками, сопутствующими экономическому росту. В Китае большинство таких убытков еще предстоит в будущем. Когда они произойдут, рост замедлится.

Услуги при центральном планировании не ценились и не включались в статистические данные об объеме продукции коммунистических стран (12). Вследствие этого объем предоставляемых услуг был крайне недостаточен, а те услуги, которые предоставлялись, не учитывались. Если учесть то, что всегда делалось, и если разрешить частному сектору предоставлять услуги, не разрешенные ему при коммунизме, то происходит единовременный бум в производстве услуг, почти не требующем инвестиций. Но эти прошлые недостатки коммунизма в конце концов будут устранены, и дальнейший рост производства услуг потребует инвестиций. Когда это случится, рост замедлится.

Главная статистическая тайна окружает китайскую деревню. Поскольку в Китае 73% населения заняты в сельском хозяйстве, трудно обеспечить быстрый рост национального производства без достаточно быстрого развития сельского хозяйства (13). В первые 10-15 лет движения к рынку в сельском хозяйстве происходил бум. Отмена коммун улучшила структуру мотивации и привела к большому скачку в объеме сельскохозяйственной продукции, без инвестиций в ирригацию, удобрения, машины, пестициды или транспорт. Но эти легкие успехи не могли продолжаться вечно. Было ясно, что рано или поздно недостатки коммунистического сельского хозяйства будут устранены и дальнейшие успехи потребуют инвестиций. В сельском хозяйстве этот момент истины уже наступил. В последние пять-десять лет объем сельскохозяйственной продукции, по признанию Пекина, испытывает стагнацию (доходы в сельском хозяйстве упали с 58 до 38% доходов городского населения), но в опубликованных данных еще нет

замедления национального прироста продукции (14). Вследствие этого опубликованные проценты роста, вероятно, следует относить к росту городского, а не сельского производства.

Когда коммунизм еще прочно держался, на содержание и строительство жилищ уходил лишь один процент дохода домохозяйств. Квартирная плата не окупала даже отопления, не говоря уже о строительстве и содержании жилого фонда. Но при коммунизме заработная плата была значительно снижена, чтобы возместить предоставление бесплатных жилищ. Когда квартиры и другие товары и услуги переоцениваются и начинают продаваться по рыночным ценам, заработная плата должна повышаться для компенсации этих изменений. Необходимый компенсирующий рост заработной платы означает, что труд уже не будет в Китае так дешев, каким он кажется теперь. Поскольку заработная плата будет расти, чтобы покрыть реальную стоимость жизни, Китай скоро перестанет предлагать самую дешевую в мире рабочую силу. Фирмы, просто ищущие дешевую рабочую силу, должны будут отправиться в другое место. Чтобыкупить более высокий уровень заработной платы, Китаю придется повысить свой технический уровень, а этот процесс будет гораздо труднее и медленнее, чем простое привлечение иностранных предпринимателей, ищущих дешевую рабочую силу.

После устранения неэффективности коммун теперь возникает большой разрыв в доходах между сельскими и городскими местностями. 80% китайцев живет в сельских местностях, и возникает проблема, как удержать их от перемещения в городские местности: по-видимому, около пятидесяти миллионов уже перешли в города. Чтобы увеличить производительность и доходы в сельских местностях, потребуются крупные инвестиции в удобрения, пестициды, машины, транспорт, коммуникации и электрификацию. Эти инвестиции могут прийти только от инвестиционных фондов, в настоящее время используемых для поддержки легкой промышленности в прибрежных областях, и только тогда, когда станет ясно, что темпы роста придется замедлить.

Эти инвестиции в сельские местности должны быть сделаны уже для того, чтобы сохранить социальный мир. Фермер получает столько, сколько платит за его продукцию городской житель, минус расходы на транспорт и распределение. В настоящее время эти расходы столь высоки, что часто поглощают большую часть стоимости продукции фермера. Во многих случаях они так высоки, что для фермера даже не окупается отправка его урожая на продажу. Он вынужден в таком случае оставаться в замкнутой крестьянской экономике, не связанной с денежным хозяйством.

Быстрый темп роста в последние два десятилетия скорее свидетельствует о неэффективности коммунизма, чем о долго временном потенциале роста китайского капитализма. Коммунисты сделали крупные капиталовложения, которые не окупились вследствие слабой структуры мотивации. Некоторые из этих предприятий нельзя спасти, но другие можно. Если исправить неэффективность коммунизма и ввести лучшую систему мотивации, то инвестиции, сделанные в прошлом, часто могут окупиться большими прибылями при очень малых новых инвестициях. Давно существующее здание отеля при хорошем управлении и обслуживании становится настоящим отелем. По существу, результат здесь несколько напоминает ремонт мостов на Рейне после войны. Один такой ремонт моста позволяет привести в действие значительные инвестиции, сделанные ранее.

Неэффективные коммунистические заводы могут выдавать намного больше продукции, если попросту применить лучшую технику управления. Расходы на это будут невелики, поскольку заводы уже есть. Но в конечном счете существующие заводы начинают работать с предельной эффективностью, и тогда инвестиции, нужные для любого дальнейшего роста производительности, резко возрастают.

Первоначально можно допустить рост производства вдоль побережья, где требуется немного инфраструктуры, особенно вдоль той части побережья, где можно использовать инфраструктуру Гонконга. Но Китай – большая континентальная страна. Нельзя допустить,

чтобы миллиард китайцев двинулся к побережью – что произойдет в случае, если не будут сделаны инвестиции в инфраструктуру и доходы будут расти на побережье, при стагнации внутри страны. Китай должен сделать крупные инвестиции в новую инфраструктуру, чтобы передвинуть экономический бум в центр и на запад страны.

Вследствие своей истории Китай имеет даже меньше инфраструктуры (коммуникаций, транспорта, электрификации), чем уступающие ему в размерах более бедные страны, такие, как Индия. Китай втрое больше Индии, но имеет на 20% меньшую протяженность железных дорог (15). В Индии железные дороги были построены в девятнадцатом веке английской армией с целью эффективного контроля над страной. Китай же, на свою беду, был квазиколонией, так что ни одна из стран, замешанных в его квазиколонизации (Англия, Франция, Россия, Германия, Япония и Соединенные Штаты), не взяла на себя задачу построить его национальную инфраструктуру.

Сверх того, вследствие своего опыта борьбы с японцами во время Второй мировой войны председатель Мао верил в региональную самодостаточность и не построил такой тяжелой инфраструктуры, как другие коммунистические страны, например, Советский Союз. В отношении современной инфраструктуры Китай – единственная в своем роде страна. То, что здесь предстоит сделать, – огромно.

Эту проблему делают еще более трудной и дорогостоящей люди, которых можно назвать только местными экономическими диктаторами. Местные чиновники пытаются монополизировать экономический рост своих областей, не желая тратить деньги на проекты кооперации региональных инфраструктур, что в перспективе могло бы снизить расходы для всех. В то время как Китай нуждается в большем числе портов и аэропортов, у него есть уже и явно недогруженные порты и аэропорты, расположенные не там, где нужно. Лучший пример – это четыре новых аэропорта, построенные или строящиеся в районе Гонконга. Один аэропорт со скоростными железнодорожными магистралями к главным городам области был бы дешевле и в то же время решил бы для всей области проблему транспортной сети. Но это не было понято. Возникает много долгов и много неиспользуемых мощностей, расположенных в неудачных местах. Китай не может позволить себе дублирование и неправильное размещение предприятий транспорта и связи.

Забывая о будущем, Китай должен будет использовать некоторые из инвестиционных средств, вкладываемых теперь в быстро окупающиеся отрасли легкой промышленности, для долгосрочных инвестиций в инфраструктуру и сельское хозяйство. Когда это произойдет, темп роста замедлится.

По всем указанным причинам темпы роста Китая в будущем станут значительно ниже, чем они были в прошлом. Если речь идет о возможных темпах роста, следует вычесть из нынешних опубликованных чисел по меньшей мере 4 процента.

Популярные статьи также сильно преувеличивают скорость, с которой Китай может войти в развитый мир. Начнем с того, что в Китае ВВП на душу населения составляет, в международных валютных единицах, около 370 долларов, а ВВП на душу населения, измеряемый в Америке стоимостью того, что средний китаец в действительности покупает, составляет около 1 600 долларов (экономисты называют это вычислением паритета покупательной способности) (16). В Японии ВВП на душу населения равен примерно 38 000 долларов, считая 100 иен за доллар. Допустим, что темпы роста в Японии составят 3% в год (что почти на 1% ниже достигнутого за последние 100 лет), и допустим, что темпы роста в Китае будут 6% в год (что более чем на 50% превосходит темпы роста в любой крупной стране, когда-либо достигнутые в течение столетнего периода). Если вы возьмете эти ВВП на душу населения и предполагаемые темпы роста для обеих стран на будущее и зложите их в ручной калькулятор, то программа со сложными процентами покажет вам, что к 2100-му году (через 104 года с этого момента)

Китай будет все еще иметь ВВП на душу населения, составляющий 20% японского, если исходить из 370 долларов, и 70% японского, если исходить из 1 600 долларов.

Конечно, общий ВВП у Китая будет выше, чем в Японии, если его ВВП на душу населения станет равным лишь одной десятой японского, так как в Японии 123 миллиона населения, а в Китае 1,2 миллиарда. В двадцать первом веке Китай будет великой державой в политическом и военном отношении. Но ведь он и сейчас, вероятно, является второй в мире военной сверхдержавой после Соединенных Штатов. Военная мощь зависит от абсолютного размера. Но для того, чтобы стать участником мировой экономической игры, надо иметь высокий ВВП на душу населения и изощренную технику. У Индии общий ВВП больше, чем у Нидерландов, но Нидерланды участвуют в мировой игре (то есть имеют влияние на других), а Индия не участвует. Большая часть общего индийского ВВП состоит из еды и других простых предметов первой необходимости, производимых и потребляемых на месте. Исходя из нынешнего состояния Китая, можно предвидеть, что ему понадобится больше столетия, чтобы занять место в развитом мире. Японии понадобилось для этого сто лет, и вряд ли какая-нибудь страна в истории добилась этого скорее.

Может быть, Китай не войдет в развитый мир и в течение очень долгого времени – хотя я лично поручился бы, что войдет. Ведь для этого необходимо, чтобы десятилетия экономических успехов следовали одно за другим. Латинская Америка полна стран, переживших пару удачных экономических десятилетий; а затем потерпевших крах. Скептики могут обоснованно сослаться на периоды неустойчивости в китайской истории, не сулящие Китаю столь успешного экономического марафона. Может быть, он окажется, как многие страны Латинской Америки, экономическим спринтером, который потерпит крах, не достигнув финишной линии. Я сам в это не верю, но нельзя доказать, что такой исход невозможен. Впрочем, Китай не развалится, как развалился СССР и как предсказывают недавние оценки американской разведки (17). Тысячи лет совместной жизни в единой стране кое-что значат, когда доходит до предсказаний будущего распада.

Все это в основном не снижает значения последних достижений Китая. Эти достижения были сенсационны. Проблемы Китая отражают его успех: это отчетливо проявившаяся напряженность в деревне, слишком большая миграция в города, недостаточно быстрое движение бума на запад.

Возникает интересный вопрос: почему Китай так быстро и легко движется к рыночной экономике, в то время как остальные страны бывшего коммунистического мира испытывают в этом столько трудностей? Можно привести четыре главных причины этого китайского успеха по сравнению со странами Центральной и Восточной Европы.

Во-первых, китайцы доказали, что их все еще очень бедное общество способно добровольно сберегать и, следовательно, инвестировать высокий процент своего ВВП – около 40% (18). Это значит, что иностранные инвестиции важны, но не неизбежны. Ввиду столь высокого темпа внутренних сбережений бегство капиталов в мексиканском стиле – случись оно с Китаем – не затронуло бы его таким образом, как это было с Мексикой в конце 1994 г. Здесь есть ресурсы для построения будущего, с иностранными инвестициями или без них. Иностранная техника и менеджмент в самом деле необходимы, но не иностранные деньги.

Во-вторых, Китай имеет эффективное правительство, которое может планировать стратегии и, приняв решение по поводу этих стратегий, может их навязать. Переход от коммунизма к капитализму труден, и его нельзя выполнить без эффективного правительства. В Восточной Европе, где правительства по существу развалились и где граждане относятся с недоверием к любой правительственной деятельности, «рынок столкнулся с сопротивлением» (19). Экономика на много лет погрузилась в разруху и только теперь, кажется, дошла до низшей точки и начала медленно подниматься.

В конце 70-х гг. Китай начал свои реформы в деревне, отменив коммуны и предоставив каждому крестьянину его долю земли – то есть перейдя к системе семейного подряда. В техническом смысле крестьяне получили землю в аренду на пятнадцать лет за ежегодные поставки ее продукции, а древесные насаждения – в аренду на пятьдесят лет за поставки их продукции, с правом передать (продать) аренду на землю в 1988 г. (20). Но в действительности каждый крестьянин знает, что земля принадлежит ему навсегда и что государство ее не отберет. С такой более действенной системой стимулов в течение следующих шести лет, с 1978 до 1984 г., объем сельскохозяйственной продукции Китая вырос на две трети (21). Приватизация городской промышленности при полных продовольственных магазинах, как это было в Китае, нисколько не напоминала попытки приватизации городской промышленности при пустых продовольственных магазинах, предпринятые в прежнем СССР.

В сельскохозяйственных местностях бывшего Советского Союза приватизация земли еще предстоит. Идеология просто не позволяет ее произвести. Официально колхозы распущены, но ничем не заменены. Руководители колхозов не хотят потерять свои должности и просто игнорируют указания из Москвы. Весьма запутанные законы о собственности приводят к такому положению, при котором никто не знает, кому принадлежит земля, и в результате 40% урожая зерна гниет на полях. Опасаясь беспорядков в городах, правительство удерживает цены на зерно на столь низком уровне, что фермеры не испытывают желания его производить. В результате в 1995 г. был самый плохой урожай зерна за тридцать лет – хуже, чем в то время, когда коммунизм был в полной силе (22). Но следует также признать со всей откровенностью, что в Китае после тридцати лет коммунизма было гораздо легче произвести приватизацию сельского хозяйства, чем в России после семидесяти лет коммунизма. В Китае все еще есть крестьяне, помнящие, как вести частное фермерское хозяйство. В бывшем Советском Союзе таких людей нет.

В сфере промышленности Китай вначале ограничился рыночными экспериментами в специальных экономических зонах, не пытаясь осуществить какой-нибудь экономический большой взрыв на всю страну. Китайская стратегия состояла в том, чтобы продвигаться постепенно, основывая каждый следующий успех на предыдущем. Приватизация сельского хозяйства привела к приватизации услуг, которая, в свою очередь, привела к приватизации мелкой розничной торговли, а эта привела к приватизации мелкого производства. Экспортный сектор был освобожден до импортного сектора. По мере расширения особых экономических зон расширялся и объем рынка.

В настоящее время на очереди приватизация жилого фонда. Но захочет ли кто-нибудь купить свою квартиру, если теперь он платит за нее лишь один процент своего дохода? В первый же день владения такой собственностью у него будет та же убогая квартира, но ему придется оплачивать отопление, эксплуатацию и платить налоги. При капитализме жилище стоит от 30 до 40% семейного дохода. В отношении жилищ для перехода к рынку нельзя использовать рыночный подход.

Поскольку китайское правительство может принимать эффективные решения, гражданам по существу объявили, что им придется купить свои нынешние жилища. Недавно я встретился с группой чиновников дипломатической службы, которым приказали купить свои нынешние квартиры. Им разрешили приобрести их примерно за треть стоимости постройки (весьма дорогостоящей с капиталистической точки зрения), но остаток их дохода, предназначенный на покупку других потребительских товаров, оказался вследствие этого сильно урезанным. Покупка им не нравилась, но они купили квартиры, так как у них не было выбора: в противном случае они потеряли бы работу.

Для успешной работы рыночной экономики должно быть известно, что кому принадлежит. При коммунизме все принадлежало государству. Рыночная экономика должна начинаться с

исходного распределения доходов и богатства. Правительства должны быть способны принимать и навязывать решения – отдавать или продавать все, что им угодно, тем, кому хотят.

Хотя китайский способ все это делать более чем несовершенен, китайское правительство способно принимать такие решения (23). В большей части Восточной Европы правительства к этому неспособны. Приватизация слишком часто была там по существу процессом спонтанного самовозгорания, в котором более сильные (обычно прежние коммунисты) просто захватывали бывшее государственное имущество в собственные руки. Этот несанкционированный процесс приватизации создает ощущение всеобщей коррумпированности. Богатыми оказываются не те, кто организует новое производство, а те, кто лучше всех умеет захватить бывшее государственное – то есть общественное – имущество. Очень скоро рынок начинает рассматриваться как нечестное дело, и политическая поддержка официальной приватизации исчезает. В России значительную часть преступлений можно было бы назвать частной приватизацией.

Коммунизм и конфуцианская культура вместе поддерживали заинтересованность в образовании. По сравнению с другими крупными развивающимися странами, такими, как Индия, Индонезия и Бразилия, Китай имеет лучшее и более широко распространенное образование. Гораздо легче обучать навыкам современного производства людей с хорошим основным образованием, чем неграмотных.

Третье преимущество Китая – это заморские китайцы. Функции менеджмента весьма различны при коммунизме и при капитализме. При коммунизме менеджеры были по существу квазिवоенными экономическими чиновниками. Был центральный экономический план, план битвы, составленный в Москве или в Пекине. Менеджерам говорили, что им делать, и посылали им нужные материалы, компоненты, людей и деньги для уплаты заработной платы. Им говорили, что за их продукцией пришлют железнодорожную платформу, которая увезет ее неизвестно куда, а если продукция не будет готова, то их накажут (отдадут под военный суд). Менеджеры никогда ничего не покупали, никогда ничего не продавали, никогда ни с кем не торговались, никогда не изучали рыночную информацию, никогда не беспокоились о прибылях и потерях и никогда не говорили с потребителем. Они были полковниками экономической армии, исполнявшими приказы их генералов.

Какой процент успеха имели американские попытки сделать дельцов из армейских полковников? В точности нулевой. Для бизнеса требуется совсем иной склад ума. В России существующая система использует полковников прежней армии – и не работает. В Китае же полковников прежней армии заменили, главным образом, заморские китайцы, умеющие играть в капиталистическую игру, так как они были воспитаны в капиталистической экономике. Менеджеры заводов часто – заморские китайцы, а функции главного командования могут исполнять в Гонконге те из них (тайванцы), кто умеет пропускать через Гонконг свои деньги или свой талант. Эти заморские китайцы (живущие в Гонконге, на Тайване, в Северной и Южной Америке, в Юго-Восточной Азии и Сингапуре) приносят деньги и технику, но самое ценное из всего, что они приносят, – это знания и связи, необходимые для капиталистической игры. Далее, доверие, порождаемое родственными отношениями, позволяет им научить этой игре китайцев из Китайской Народной Республики гораздо быстрее, чем если бы тем пришлось учиться у американцев, европейцев или японцев, не зная, верить им или не верить.

Четвертое важное преимущество Китая происходит от того факта, что лишь 18% китайцев работало на больших государственных предприятиях, тогда как в России на государственных предприятиях работало 93% населения. В Китае были очень крупные заводы, часто построенные для них Советским Союзом (например, Пекинский завод железа и стали, где было занято шестьдесят две тысячи человек), но они составляют меньшую часть национальной экономики, и можно позволить национальной экономике расти вокруг них, прежде чем их придется закрыть (24). Китай может отложить эту очень трудную проблему. Россия не может. В

то же время в Китае 72% населения работало в колхозах, тогда как в СССР лишь 6% (25). Гораздо легче двигать к рынку экономику мелких предприятий, чем экономику больших.

В этом ключевом различии играли некоторую роль склонности коммунистических отцов-основателей. Сталин учился своей экономике в 20-е г., когда образцом для подражания повсюду считался завод Форда «Руж Планта» в Детройте – где в одну сторону завода входили железная руда и уголь, а с другой стороны выходили автомобили, причем на предприятии трудилось 112 000 человек (26). Сталин полюбил такие предприятия, и 77% всей автомобильной продукции, выпускавшейся в прежнем Советском Союзе – стране с 280 миллионами населения – изготовлялось на единственном гигантском заводе (27).

Капиталисты скоро поняли, что такие заводы непригодны. Но как приватизировать экономику, состоящую из таких заводов? Все знают, что при капитализме их надо закрыть. Если они все же работают, то, передав их кому-нибудь в собственность, этого человека превращают в монополиста. Но из отдельных монопольных производителей не получается рыночная экономика, потому что у них нет конкурентов. Что еще хуже, теперь СССР превратился в пятнадцать разных стран, и каждая из них производит слишком много того, что она производит, но недостаточно того, что производят остальные четырнадцать, и у них нет возможности торговать друг с другом. Физические проблемы СССР, воплощенные в бетон и металл, делают построение рыночной экономики очень трудным.

Председатель Мао учился своей экономике иначе – главным образом во время Второй, мировой войны, когда он сражался с японской армией. Он заметил, что если в Китае нет ничего жизненно важного, что можно было бы разрушить или завоевать, то завоевать его вообще нельзя, потому что это слишком большая страна. Японцы могли бы поставить по одному солдату в каждую китайскую деревню, и все же в половине китайских деревень не было бы японских солдат. Этот военный опыт привел к тому, что Мао подчеркивал местную самодостаточность. Каждая область производила все – часы, велосипеды, еду. Частью этой стратегии стали дворцовые сталеплавильные печи. Отсюда возникло большое расточительство; его можно даже сопоставить с потерями эффективности от сталинской гигантомании, но оно привело к экономике мелких предприятий, которую сравнительно легко приватизировать.

Хотя быть бедным – небольшое преимущество, но по этой причине Китай психологически готов был допустить, что он не первая страна в мире и что ему приходится подражать другим, чтобы их догнать. Значительная часть Восточной Европы психологически отказывалась допустить, что она может чему-то научиться у «первого мира» по части менеджмента и техники.

Конечно, есть причины для неуверенности. Каким образом Китай сумеет продвинуть свой бум на запад, вглубь страны, и как он сумеет создать благополучие в деревне? Хотя Дэн Сяопин еще жив, он, очевидно, вышел из круга деятелей, принимающих решения, и соотношение сил меняется – по-видимому, не нарушая экономического роста. В начале 90-х гг. темпы экономического роста в Китае были высокими, тогда как в большей части промышленно развитых стран происходил спад или замедление темпов экономического роста. Это создало для Китая блестящее положение на мировой экономической сцене, причем преувеличивались и его достижения, и важность этих достижений. По покупательной способности китайской валюты Китай составляет в точности 1% мирового ВВП. Рост Китая замедлится, а рост в остальном мире уже ускорился и будет дальше ускоряться; японский спад, который кажется бесконечным, прекратится; но Китай останется крупнейшим явлением в перестройке экономической поверхности Земли. Те, кто изучает обычные землетрясения, направляются в Китай: там бывает больше землетрясений, чем в любом другом месте Земли. Тем, кто интересуется экономическими землетрясениями, можно дать тот же совет.

КОНЕЦ ЗАМЕЩЕНИЯ ИМПОРТА И КВАЗИСОЦИАЛИЗМА В ТРЕТЬЕМ МИРЕ

Как заметил однажды лорд Кейнс, «практики, считающие себя свободными от всякого интеллектуального влияния, обычно находятся в рабстве у какого-нибудь покойного экономиста» (28). Для третьего мира таким рабовладельцем был Рауль Пре-биш, возглавлявший в 50-х гг. Экономическую комиссию по Латинской Америке. Он доказывал, что путь к развитию ведет через замену импорта внутренним производством и квазисоциализм. Назначьте высокие пошлины и квоты на импорт из развитых стран, устройте финансируемые правительством корпорации для замены того, что прежде импортировалось, замените все эти вещи местной продукцией на уже существующем рынке – и тогда вы можете расти.

Это была правдоподобная теория, и она была принята почти везде в третьем мире. Быстрому принятию этой теории не помешал тот факт, что импорт собирались отрезать у старых колониальных господ. Не приняли во внимание то, что революционный коммунизм в 50-е гг., по-видимому, развивался быстрее капитализма. К сожалению, квазисоциалистические замены импорта не действовали нигде, где их пытались применить. Квази-частно-общественные фирмы попросту жили под защитой высоких квот и пошлин, пользовались правительственными субсидиями и зарабатывали массу денег; им жилось хорошо, и они никогда не беспокоились, что не достигают эффективности развитого мира.

В 70-е и 80-е гг. было четыре развивающиеся страны, отбросившие такую стратегию и начавшие ориентироваться на экспорт. За исключением Гонконга, их фирмы были защищены на своих домашних рынках, где пошлины, квоты и административные меры сдерживали конкурирующие продукты первого мира, но эта защита предоставлялась лишь в том случае, если эти фирмы в то же время экспортировали свои изделия, не уступая в эффективности развитому миру. Полагали, что эти фирмы, вынужденные стать эффективными, чтобы выжить на мировых рынках, в конечном счете применят те же методы и в своей внутренней деятельности. Это предположение подтвердилось. Теперь эти четыре прежде бедных страны имеют ВВП на душу населения, по существу исключаящий их из третьего мира: в Гонконге в 1993 г. 18000-20000 долларов на душу населения; в Сингапуре в 1993 г. 16 000-17 000 долларов на душу населения; на Тайване в 1993 г. 10 000-11 000 долларов на душу населения и в Южной Корее в 1993 г. 8 000-9 000 долларов на душу населения (29).

Важно осознать, что успех этих малых стран в Азиатско-Тихоокеанском регионе, вместе с крахом коммунизма и социализма, произвел интеллектуальную революцию в третьем мире. Например, Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА, North American Free Trade Agreement) без этой революции была бы невозможна. В течение десятилетий Мексика старалась экономически изолироваться от США. Были установлены строгие лимиты на использование американских менеджеров и американского капитала. Сейчас мексиканцы хотят участвовать в мировой игре. И так поступают теперь в третьем мире все остальные.

Некоторые страны (Индонезия, Малайзия) отбрасывают свои прежние идеологии быстрее других (Индия, Египет), но все отбрасывают свою веру в замену импорта и квазисоциализм. Все хотят ориентироваться на экспорт. Вместо шестидесяти пяти миллионов людей в четырех странах, играющих в экспортную игру, будет три миллиарда людей во всем третьем мире, стремящихся играть в экспортную игру. Какова бы ни была степень конкуренции со стороны стран третьего мира с низкой оплатой труда в конце двадцатого столетия, по мере движения к двадцать первому веку все уровни интенсивности поднимаются. Некоторые из стран с низким уровнем заработков, участвующих в конкуренции, сосредоточиваются на высококвалифицированном труде. Фирма «Тексас Инструменте» проектирует свои самые сложные ком-

пьютерные микросхемы в Индии. Фирма «Моторола» имеет центры проектирования оборудования в Индии и в Китае [\(30\)](#).

БЛИЖНИЙ ВОСТОК

Экономическая география всюду находится в движении. Рассмотрим Ближний Восток, исходя из предположения, что там будет мир: это тридцать миллионов низкооплачиваемых рабочих в Египте, техника в Израиле, палестинцы – самые образованные из арабов, богатые потребители и инвесторы в области Персидского залива. Все это случится не сразу, но через десять или двадцать лет в этой части мира может сложиться очень интересная экономика.

В некоторых видах промышленности, например, в туризме, это может произойти намного быстрее. Представьте себе туристский маршрут, начинающийся с древностей Египта, продолжающийся религиозными памятниками Святой земли, затем посещение Петры в Иордании (фантастический римский город на дне каньона), и в заключение лучшие в мире пляжи и погружения с аквалангом в Красное море. Нужно не так уж много мира на Ближнем Востоке, чтобы там стало безопаснее, чем во Флориде, – и миллионы людей переменят свои планы отпусков.

Или предположим, например, что мир будет в области Кавказа. Если речь идет о горнолыжном спорте, то Кавказские горы куда лучше Альп – они выше, там больше снега, лучшая погода и нетронутая природа. Если уж лыжник садится в самолет, то зачем останавливаться на Альпах – можно пролететь часом или двумя дольше. Австрийские компании уже предлагают лыжный спорт с доставкой на вертолете на Кавказские горы, конкурируя с доставкой европейских лыжников в Канаду.

Есть также возможность создать тюркский Общий рынок, который охватит тюркоязычные народы на окраине Европы, на Ближнем Востоке и в Средней Азии. Он может и не возникнуть, но он возможен.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ

Политические границы важны для экономики, поскольку они отмечают линии, на которых собирают пошлины, устанавливают квоты, применяют различные юридические и налоговые системы, делают инвестиции в сферу социальных услуг и осуществляют административное руководство. Во время «холодной войны» СССР и Соединенные Штаты были согласны в одном вопросе: обе великие державы считали, что опасно разрешить изменение национальных границ, поскольку они были слишком уж склонны втягиваться в возникающие таким образом пограничные споры между своими клиентами. Если какая-нибудь страна полагала, что проигрывает в пограничном споре, то она обращалась за помощью к союзной великой державе, и очень трудно было отказать в такой помощи, не нарушая союзной солидарности. А если одна из великих держав оказывала помощь, то другая, конечно, должна была сделать не меньше. Обе великие державы на опыте научились, что если кто-нибудь пытается силой передвинуть границы (как это было на Кубе, в Южной Корее, Вьетнаме, Афганистане), то возникающие двухполюсные силовые конфликты угрожают выйти из-под контроля. Если по поводу границ нельзя было прийти к согласию (как это было в Южной Корее и в Германии), то обеим сторонам приходилось держать на этих границах большие армии, чтобы стабилизировать ситуацию. Обе сверхдержавы не могли допустить, чтобы их клиентов теснили клиенты соперничающего

блока, но обе знали, что если они дадут втянуть себя в местные граничные споры своих клиентов, то возникнет слишком большая опасность, что Вашингтон и Москва начнут обмениваться ракетами.

Когда окончился колониализм, на карте мира стали часто меняться имена, но после Второй мировой войны почти не менялись границы. Когда окончился коммунизм, стали меняться не только имена, но и границы. Некоторые из этих новых государств не существовали как национальные государства столетия или три четверти столетия (например, Польша), у некоторых была очень короткая история (балтийские республики, современное существование которых было лишь между Первой и Второй мировыми войнами), некоторые не существовали сотни лет (Украина и мусульманские республики Средней Азии, завоеванные Россией в семнадцатом и восемнадцатом веке; страны Закавказья, которые были независимы лишь до Османской империи), а некоторые в действительности не существовали никогда (Беларусь). Некоторые из этих стран основываются мирным путем (Чешская Республика, Словакия и Словения), а другие появляются и исчезают в ситуации войны (Грузия, Азербайджан, Армения, Хорватия, Сербия, Босния, Македония). Новые нации, имена которых едва известны (Чечня), будут продолжать откалываться или пытаться отколоться от старых наций (России). И некоторые из нынешних новых наций вряд ли долго останутся нациями (Беларусь?).

В прежнем коммунистическом мире из развалин коммунизма строятся новые страны и новые правительства. Нации никогда не строятся легко. Правила еще должны быть написаны; традиции еще должны установиться. Политическая власть вначале подвижна и неустойчива. Можно предвидеть волнения и хаос.

Чтобы спланировать нынешние воюющие этнические группы в Центральной и Восточной Европе, необходимы сильные идеологии и беспощадные революционные вожди. Коммунизм был такой идеологией. Сталин был таким вождем – он был грузин, правивший Россией. При нем не было разницы, к какой этнической группе вы принадлежали, его группе или какой-нибудь другой; подавлены были все. Столь же крут был Тито – хорват, правивший сербами с помощью сербской армии. После разложения коммунистической идеологии и смерти этих непреклонных революционных лидеров этнические группы Восточной Европы и Средней Азии обнаружили, что они не могут больше жить вместе. Они как будто вдруг вышли из обледенения, оттаяли и начали снова сражаться, как будто не помня десятилетий мира, в которые им довелось жить перед тем.

Но с окончанием «холодной войны» границы станут меняться и вне прежнего коммунистического мира. Ведь каждая граница в Африке, по существу, находится не на том месте – там, где случайно встретились английская армия с французской. Существующие границы бессмысленны с географической, этнической, лингвистической, исторической и экономической стороны. Сомали и Руанда были с самого начала местом африканских геополитических драк. Если вы посмотрите на то, как американцы негласно разрешили туркам вторгнуться в курдскую часть Ирака, защищенную от иракской армии американскими военно-воздушными силами, и как в то же время они поощряют иранских курдов к мятежу против правительства в Тегеране, то становится наглядно очевидной и сложность, и нелепость происходящего.

Индия никогда не была единой страной, кроме случаев, когда ее объединяли внешние завоеватели (моголы или англичане). Это субконтинент с множеством религий, языков, этнических групп и цветов кожи. Британская Индия уже раскололась на три страны (Пакистан, Индия и Бангладеш), и таких частей будет больше. Сепаратистские волнения не ограничиваются сикхами или Кашмиром. Одно из объединяющих начал Индии, вера в социализм и потребность в центральном планировании из Нью-Дели, растаяло вместе с концом коммунизма. Бомбей с его окрестностями имеют население, которое и без остальной Индии сделало бы его одной из крупнейших стран мира. Теперь, когда центральное планирование считается скорее препятствием, чем благом, что может внести Нью-Дели в экономический процесс?

Идеология малых этнических групп не ограничивается вторым или третьим миром. В Соединенном Королевстве лейбористская партия обещает деволюцию (частичную передачу власти отдельным парламентам) для Уэльса и Шотландии. В Италии Северная Лига говорит о разделе Италии на северную и южную части. В Испании баски и каталонцы требуют большей политической независимости. Во Франции недовольны бретонцы и корсиканцы. В Северной Америке есть проблема Квебека. А в Пуэрто-Рико не знаят, что делать.

Если речь идет о жителях Квебека, то ясно, что там произошло глубокое изменение установок. Во время последней волны национализма двадцать-тридцать лет назад там было подспудное беспокойство: думали, что для экономического успеха важнее всего рост масштабов производства. Для жителей Квебека независимость, то есть отделение от англоязычной Канады, означала бы резкое снижение уровня жизни. Они решили шестидесятью процентами против сорока не выходить из Канады. В наши дни такого представления уже нет. На последних выборах 50,4% против 49,6 проголосовали за то, чтобы остаться в Канаде, но избиратели с французским родным языком 60 процентами против 40 проголосовали за выход из Канады. Лишь твердое голосование за Канаду 18 процентов, для которых родной язык – не французский, сохранило Квебек в составе Канады.

Меньшинства, потенциально способные стать малыми странами, заметили, что некоторые из богатейших стран мира (например, Швейцария, Австрия, Норвегия, Швеция) и некоторые из самых быстрорастущих стран (Сингапур, Гонконг, Тайвань) – это малые страны, иногда попросту города-государства. Но тогда они могут сделать то, что сделали другие. Они хотят делать то, что другие делают у них на глазах. Если Квебек сможет остаться в НАФТА, то, как справедливо полагают его жители, они могут сохранить высокий уровень жизни, связанный с ростом масштабов производства, без политической связи с англоязычной Канадой. Так или иначе, большая часть экспорта из Квебека идет не в остальную часть Канады, а в Соединенные Штаты.

В то же время неизбежный торг за право доступа на мировой рынок побудил как раз те группы, которые не хотят жить вместе со своими непосредственными соседями, соединяться в большие региональные экономические организации, такие, как европейский Общий рынок или Североамериканская зона свободной торговли. Они видят в этих больших региональных группах полисы экономического страхования, гарантирующие их участие в мировой экономике. Куда лучше, если вами управляют издалека люди, которых вы едва знаете, чем если вами полностью управляют соседи, которых вы знаете слишком хорошо.

Развивается мощная динамика. Экономика в одно и то же время толкает нации к расхождению, а регионы к единству. События и учреждения в одной части мира воздействуют на события и учреждения в другой. Если бы не было европейского Общего рынка, никто не предложил бы создание Североамериканской зоны свободной торговли. Если бы не было этих двух соглашений, не было бы речи о торговой группе Азиатско-тихоокеанского региона.

Геополитические перемены на карте мира, происшедшие за семь лет после падения Берлинской стены, поразительны – но это лишь начало, а не конец фундаментальной перестройки политической карты Земли.

БЕЗ КОНКУРЕНТОВ

Капитализм и демократия живут теперь в небывалом периоде истории, где у них по существу нет жизнеспособных конкурентов в состязании за умы их граждан. Это называли уже «концом истории».

В военном смысле теперь нет систематической угрозы главным капиталистическим демократиям мира. Никто не в силах вторгнуться и завоевать какую-нибудь из них. Нет сколько-нибудь правдоподобной военной угрозы Соединенным Штатам, какую даже американские военные могли бы вообразить для оправдания своих бюджетов. Им приходится прибегать к аргументам о защите разных мест вроде Балтийских республик, хотя неясно, кто им угрожает, и хотя вполне ясно, что при любых обстоятельствах Соединенные Штаты не собираются их защищать.

С политической стороны, все еще существуют авторитарные диктатуры, но они не могут опереться на идеологию (подобную утопиям нацизма или коммунизма), способную привлечь чью-нибудь добровольную поддержку, и не могут опереться на исторические традиции феодализма (то есть на аристократию, некогда почитаемую народом). У них нет обетованной страны, а потому им нечего обещать.

В течение большей части девятнадцатого века и всего двадцатого капитализм стоял перед лицом внутреннего социализма и внешнего коммунизма. Но теперь у этих идеологий нет будущего – они ушли в историю. Остался один капитализм.

Глава 4

ПЛИТА ВТОРАЯ: ЭПОХА ИСКУССТВЕННОЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ИСЧЕЗНОВЕНИЕ КЛАССИЧЕСКИХ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Классическая теория сравнительного преимущества была разработана для объяснения географического расположения отраслей промышленности в девятнадцатом и двадцатом столетиях. В теории сравнительного преимущества расположение производства зависело от двух факторов – от наличия естественных ресурсов и от фактора пропорций (относительного наличия капитала или труда) (1). Страны с хорошей почвой, климатом и достаточными дождями специализируются на сельскохозяйственной продукции; страны, где есть нефть, производят нефть. Страны, богатые капиталом (с большим капиталом на работника), делают капиталоемкую продукцию; страны, богатые трудом (с небольшим капиталом на работника), делают трудоемкую продукцию.

В девятнадцатом и в большей части двадцатого века теория сравнительного преимущества объясняла то, что надо было объяснять. В Соединенных Штатах хлопок выращивали на Юге, потому что там была подходящая почва и был благоприятный климат; сукно делали в Новой Англии, потому что там была гидроэнергия для текстильных фабрик и был капитал, чтобы их финансировать. Нью-Йорк был крупнейшим городом в Америке, потому что там была лучшая на восточном побережье естественная гавань и был капитал, чтобы устроить водное сообщение со Средним Западом (канал Эри). Питтсбург был столицей железа и стали, потому что при данных месторождениях американского угля, железной руды и при данной системе рек и озер он был самым дешевым местом для этого производства. В эпоху железных дорог Чикаго должен был стать транспортной столицей Америки и бойней для всего мира. Техас был равнозначен нефти, а доступность электричества требовала делать алюминий на реке Колумбия, в штате Вашингтон.

Вот список двенадцати крупнейших компаний Америки на 1 января 1900 г.: «Американ Коттон Ойл Компани», «Американ Стил», «Американ Шугар Рефайнинг Компани», «Континентал Тобакко», «Федерал Стил», «Дженерал Электрик», «Нэшнл Лед», «Пасифик Мейл», «Пиплс Гэс», «Теннесси Коул энд Айрон», «Юнайтед Стейтс Ледер» и «Юнайтед Стейтс Раббер» (2). Десять из этих двенадцати компаний были разработчиками естественных ресурсов. На рубеже столетия экономика была экономикой естественных ресурсов.

Но в этом списке есть еще кое-что интересное. От каждой из этих компаний остались обломки, существующие внутри других компаний, но лишь одна из них, «Дженерал Электрик», жива и по сей день. Одиннадцать из двенадцати не смогли перейти в следующее столетие как отдельные субъекты. Мораль этой истории ясна. Капитализм – это процесс творческого разрушения, в котором динамичные новые небольшие компании постоянно заменяют старые большие, не сумевшие приспособиться к новым условиям.

Та же картина наблюдается и вне Соединенных Штатов. До Первой мировой войны более миллиона шахтеров работало в угольных шахтах Великобритании – 6% общей рабочей силы

(3). Уголь царствовал. Он был движущей силой, дававшей миру энергию. В настоящее время в тех же угольных шахтах работает меньше тридцати тысяч человек.

В 1917 г. обрабатывающая промышленность была на подъеме, но тринадцать из двадцати крупнейших промышленных предприятий, расположенных в порядке их активов, все еще были компании, разрабатывавшие естественные ресурсы; вот перечень указанных двадцати компаний: «Юнайтед Стейтс Стил», «Стандард Ойл», «Бетлехем Стил», «Армор и К^о», «Свифт и К^о», «Мидвейл Стил энд Орднанс», «Интернэшнл Харвестер», «Э. И. Дюпон де Немур и К^о», «Юнайтед Стейтс Раббер», «Фелпс Додж», "Дженерал Электрик", «Анаконда Коппер», «Американ Смелтинг энд Рефайнинг», «Зингер Сьюинг Машин Компани», «Форд Мотор Компани», «Вестингхауз», «Америкэн Тобакко», «Джонс энд Лафлин Стил», «Юнион Карбайд» и «Вейерхойзер» (4).

В конце девятнадцатого и в начале двадцатого века страны, богатые естественными ресурсами, такие, как Аргентина и Чили, были богаты, тогда как страны без естественных ресурсов, такие, как Япония, были обречены на бедность (5). В девятнадцатом и двадцатом веке богател тот, у кого были естественные ресурсы.

Если страна становилась богатой, то она имела тенденцию оставаться богатой. Имея более высокие доходы, она больше сберегала; больше сберегая, она больше инвестировала; больше инвестируя, она имела больше заводов и оборудования; при большем капитале у нее была более высокая производительность; а при более высокой производительности она могла платить более высокую заработную плату. Для тех, кто становился богатым, неуклонно действовал цикл, доставлявший им все большее богатство. По мере того как они богатели, они переходили к капиталоемким производствам, порождавшим еще более высокие уровни производительности труда и заработной платы.

Рассмотрим теперь, для сравнения, список, составленный в 1990 г. в Министерстве международной торговли и промышленности Японии, где перечисляются виды индустрии, имеющие наибольшие перспективы развития в 90-х гг. и в начале двадцать первого столетия: микроэлектроника, биотехнология, производство новых искусственных материалов, телекоммуникации, гражданское авиастроение, машиностроение и робототехника, компьютеры (аппаратное оснащение и программное обеспечение) (6). Все это – искусственные интеллектуальные виды промышленности, которые можно разместить где угодно на Земле. Их размещение зависит от того, кто организует для этого интеллектуальные силы.

Наличие естественных ресурсов выпало из уравнения конкуренции. Современная продукция попросту использует меньше естественных ресурсов. Мосты и автомобили содержат теперь меньше тонн стали, а такие устройства, как компьютер, почти совсем не требуют естественных ресурсов. Нынешние расходы на транспорт создали такой мир, в котором ресурсы можно дешево перемещать туда, где они нужны. Примером может служить Япония, доминирующая в мировом производстве стали, хотя и лишенная угля и железной руды. Это было бы невозможно в девятнадцатом веке и в большей части двадцатого.

Цены на естественные ресурсы, с учетом общей инфляции, с середины 70-х гг. до середины 90-х упали почти на 60% (7). Можно предвидеть, что в следующие двадцать пять лет они упадут еще на 60%. Сырье будет течь сплошным потоком из

бывшего коммунистического мира, но, что еще важнее, мир стоит на пороге революции искусственных материалов, которая принесет с собой изготавливаемые по заказу вновь созданные материалы. Биотехнология должна ускорить зеленую революцию в сельском хозяйстве. В двадцать первом веке немногие смогут обогатиться просто потому, что владеют сырьем.

Из конкурентного уравнения выпала также доступность капитала. С развитием мирового рынка капиталов каждый по существу занимает деньги в Нью-Йорке, в Лондоне или в Токио. В наши дни предприниматель в Бангкоке может построить завод, столь же капиталоемкий, как любой завод в Соединенных Штатах, Германии или Японии, хотя он и живет в стране с

доходом на душу населения менее одной десятой по сравнению с этими тремя странами. Если речь идет об инвестициях, то по существу нет таких понятий, как богатая капиталами или бедная капиталами страна. Капиталоемкая продукция вовсе не обязательно делается в богатых странах. Рабочие в богатых странах необязательно работают при больших капиталовложениях, имеют более высокую производительность или получают более высокую заработную плату.

В эпоху искусственной интеллектуальной промышленности отношения «капитал/труд» перестают быть осмысленными переменными, поскольку рушится все различие между капиталом и трудом. Человеческий капитал – квалификации и знания – создаются теми же инвестиционными фондами, что и физический капитал. Все еще существует грубая рабочая сила (готовность отдавать свое время), но она играет гораздо менее важную роль в производственном процессе и, во всяком случае, может быть куплена очень дешево, раз имеется для этого целый земной шар бедных людей, которым недостает работы.

В наши дни единственным источником сравнительного преимущества являются знания и навыки. Они стали ключевой составляющей размещения экономической деятельности в конце двадцатого века. Силиконовая долина и «Шоссе 128» находятся попросту в тех местах, где имеется интеллектуальная сила. Ничто иное не говорит в их пользу.

После изобретения в двадцатом веке наукоемких отраслей промышленности – первой из которых была химико-технологическая промышленность в Германии – важное значение приобрело намеренное изобретение новых продуктов. Те, кто изобретает эти новые продукты, производят эти продукты в течение начальных, самых прибыльных и высокооплачиваемых этапов своего жизненного цикла. В конечном счете производство переходит в третий мир, но тогда продукт становится трудоемким, низкооплачиваемым товаром невысокой доходности. Классическим примером была текстильная промышленность. Она питала промышленную революцию в Англии и в Соединенных Штатах, но в настоящее время это стандартная продукция третьего мира.

Однако то, что называлось «жизненным циклом продукта», больше не существует. Искусство воспроизведения образцов вместе с ростом транснациональных компаний, заинтересованных в использовании технологий в местах с наименьшими издержками производства, создало мир, где технологии новых продуктов обходят вокруг света почти так же быстро, как капитал и естественные ресурсы. Патентованные технологии новых продуктов не обязательно применяются там, где они изобретены, или теми, кто их финансировал.

Подумайте о видеокамере и магнитофоне (изобретенных американцами), о факсе (изобретенном американцами) или о проигрывателе компакт-дисков (изобретенном голландцами). Когда дело дошло до продаж, рабочей силы и доходов, все эти продукты стали японскими, хотя японцы не изобрели ни одного из них. Изобретение продукта дает очень небольшое экономическое преимущество, если страна, где оно сделано, не является в то же время самым дешевым в мире производителем этого продукта. Технология никогда не была важнее, чем в наши дни, но более важно быть лидером в технологии производства, и менее важно – быть лидером в технологии новых продуктов.

Быть дешевым производителем – это отчасти вопрос заработной платы, но в гораздо большей степени вопрос, как овладеть технологией производства, как приобрести навыки и знания, как скомбинировать новшества и как управлять процессом производства. Успешный бизнес, овладевший технологией производства, должен управляться таким образом, чтобы изобретение, проектирование, изготовление, продажа, снабжение и сервис составляли безупречно слаженное целое, с которым не могут сравниться конкуренты. Секрет, как быть наилучшим, оказывается, состоит не в трудоемкости, и не в капиталоемкости, и даже не в емкости менеджмента, но в обладании базой квалификаций, пронизывающей всю организацию и позволяющей дешево интегрировать все эти виды деятельности.

Классическая теория сравнительного преимущества часто излагается таким образом, как будто торговля приносит выгоды всем. В техническом смысле это неверно. Если страна пользуется сравнительным преимуществом, то ее общий доход растет, но внутри каждой такой страны есть индивиды, которые проигрывают. В действительности теория утверждает, что извлекающие выгоду из международной торговли получают избыток дохода, компенсирующий потери тех, кто проигрывает от начала международной торговли. Если такая компенсация в действительности не выплачивается (что почти никогда не происходит), то проигравшие имеют вполне разумные мотивы сопротивляться международной торговле.

Но в классической теории потери обычно считаются совсем небольшими. Во-первых, предполагается, что существует полная занятость, то есть что свободная торговля никого не делает безработным. Во-вторых, цена перехода считается нулевой. Когда работники вынуждены перемещаться в другие регионы, отрасли или фирмы, то предполагается, что не разрушается никакой капитал – ни капитал региона или отрасли, ни специфический для фирмы физический или человеческий капитал. В-третьих, норма прибыли везде считается одинаковой. Предполагается, что все виды промышленности имеют одинаковую норму прибыли с человеческого или физического капитала. Полагают, что все фирмы и все отрасли платят рабочему одно и то же за его согласие отдать час своего времени. Вследствие этого необходимость переместить место или характер работы не меняет или почти не меняет заработка.

В классической теории сравнительного преимущества правительству не отводилось никакой роли в определении расположения отраслей промышленности. Считалось, что для всего есть «правильное» место, заданное естественными ресурсами и соотношениями факторов производства. Если все делается в «правильных» местах, то общая мировая продукция будет максимальна. При этом мудрые правительства знают, что любая попытка изменить частное решение о расположении предприятия обременит экономику лишними расходами, поскольку «неправильное» расположение попросту означает неэффективность.

Вся эта система верований нашла свое выражение в теперь уже бессмертных словах, приписываемых председателю Экономического совета при президенте Джордже Буше Майклу Боскину: «Безразлично, делает ли какая-нибудь страна картофельные или компьютерные чипсы» (8).

Но, конечно, все эти предположения неверны. Торговля может вызвать безработицу. Люди, потерявшие работу при расширении импорта, могут оставаться безработными долгое время. Теоретически правительства могут стимулировать свою экономику, чтобы предотвратить рост безработицы, но часто они этого не делают. Перемещение людей в другие регионы, отрасли или фирмы требует расходов. Из опыта известно, что заработная плата и норма прибыли на капитал не выравниваются даже за долгое время.

В 1992 г. средний заработок американца колебался от 20,68 доллара в час в производстве сигарет и 19,70 доллара в час в производстве солодовых напитков до 5,94 доллара в час в производстве женского платья и 5,29 доллара в час в предприятиях, торгующих едой и питьем (9). Если прибавить дополнительные льготы, эти различия возрастают на четверть (10). Средние проценты дохода на обыкновенные акции колебались в 1992 г. от 27% в фармацевтике до минус 26% в производстве строительных материалов (11). Если рассматривать обороты фирм, а не видов промышленности, то различия оказываются еще большими.

Такие различия сохраняются долго. В экономике и динамике реального мира никогда не устанавливается мировое равновесие равной заработной платы и равной нормы прибыли. Фармацевтическая промышленность именно потому стала поводом для острых политических споров, что в этой отрасли была самая высокая норма прибыли на капитал почти за все время после Второй мировой войны. В нефтяной промышленности заработная плата была постоянно выше средней (на 29%), а в домашних услугах – ниже средней (на 36%).

Заработная плата зависит не только от индивидуальной производительности. Экономисты с университетским образованием и дипломом доктора наук, работающие в американском коллективе, зарабатывают гораздо больше, чем в английском. У англичан знания не хуже наших, но они порождают своей деятельностью меньший доход, потому что производительность других членов коллектива у них ниже. Ценность знаний любого индивида зависит от того, насколько умно он используется во всей системе, то есть насколько способны абсорбировать его знания покупатели и другие поставщики.

Эти реальности не меняют того заключения, что международная торговля в целом приносит пользу; они лишь означают, что совокупные потери и число проигравших могут быть очень велики. Если бы выигравшие в самом деле компенсировали потери проигравших, то они могли бы потерять большую часть своей прибыли. Проигравшие нередко очень многочисленны и теряют значительные доходы. С их стороны разумно бороться, чтобы не допустить таких потерь.

Другой вид сложностей прибавляется, когда в системе доминируют искусственные интеллектуальные отрасли промышленности, зависящие от научных исследований и разработок, а также от человеческих квалификаций, доминирующих в системе. Инвесторы не только реагируют на заданный набор инвестиционных возможностей. Инвестиции в научные исследования и разработки создают ряд новых индустриальных возможностей. У разных стран выбор возможных инвестиций различен.

Индустрии будущего еще предстоит изобрести. Они попросту еще не существуют. В грядущую эпоху страны должны будут делать инвестиции в знания и квалификации, которые создадут ряд искусственных интеллектуальных отраслей промышленности. Эти отрасли позволят гражданам этих стран получать высокую заработную плату и обеспечат им высокий уровень жизни. По сравнению с такими видами промышленности естественные ресурсы были по существу чем-то вроде права рождения. Человек рождался – или не рождался – в стране с обилием естественных ресурсов. Искусственные интеллектуальные отрасли промышленности – это не право рождения. Ни одна страна не получает эти отрасли без усилий и без необходимых для их создания инвестиций.

Теория сравнительного преимущества может сохранить свою силу, если сравнительное преимущество страны создается тем, что она делает, – точнее, инвестициями, которые она делает. Если страна не порождает необходимую базу квалификаций, то есть, например, достаточное число докторов наук по микробиологии, то у нее не может быть биотехнологической промышленности.

Американские обозреватели часто беспокоятся по поводу чрезмерного роста сферы услуг, с ее заработками ниже средних. Хотя эта озабоченность понятна, она не оправдана. По историческим причинам наши статистические данные подразделяют отрасли промышленности на сельское хозяйство, горнодобывающую промышленность, строительство, обрабатывающую промышленность и услуги, причем услуги – это неоднородная категория, включающая все не вошедшее в четыре других категории. Услуги просто чересчур неоднородны, чтобы эта категория представляла интерес. В среднем сфера услуг дает заработную плату, на треть меньшую по сравнению с обрабатывающими отраслями, но некоторые из услуг, например, финансы и медицина, дают наивысшую во всей экономике заработную плату.

Подлинный вопрос – это не рост услуг. Вопрос в том, успешно ли экономика переходит от низкооплачиваемых отраслей с низким уровнем квалификаций (некоторые из них имеются в каждой из наших стандартных статистических категорий) к высокооплачиваемым отраслям с высоким уровнем навыков (некоторые из них имеются в каждой из наших стандартных статистических категорий). Две из крупнейших компаний Америки в 1900 г. («Пасифик Мейл» и «Пиплс Гэс») были компаниями услуг, а две из отраслей, рассматриваемых японцами как наиболее перспективные через девяносто лет (телекоммуникации и компьютерное программное

обеспечение), также относятся к сфере услуг. Успех или неудача зависят от того, успешно ли страна переходит к искусственным интеллектуальным отраслям промышленности будущего, – а не от размеров какого-либо отдельного сектора их экономики.

В эпоху искусственной интеллектуальной промышленности глобальная экономика динамична, то есть всегда находится в переходном состоянии. Нет больше длительных периодов без технических перемен, когда конкуренция может выровнять заработную плату и норму прибыли на инвестированный капитал, так что все виды деятельности становятся одинаково прибыльными и не имеет значения, кто чем занят. Хотя, конечно, есть долговременные рыночные силы, выравнивающие доходы, есть специфические фирмы и виды промышленности, которые сохраняют в течение длительного времени заработную плату и прибыль на капитал, превышающие средний уровень. Они достигают этого, очень быстро переходя внутри технологического семейства от одного продукта к другому. В таких случаях предприниматели, не принадлежащие к той же отрасли, почти не имеют шансов достаточно скоро в нее войти, поскольку им нужно время для развития необходимого интеллекта и квалификаций. Поэтому уровень доходов такой новой области остается выше среднего. Когда же другие входят в нее, они в действительности переводят производство в новую фазу, заменяя прежнюю деятельность другой, еще более доходной.

Чтобы войти в такую область, надо преодолеть высокий барьер расходов; и надо затратить много времени, чтобы догнать лидеров рынка. Например, чтобы догнать американское самолетостроение, европейской компании «Эрбус Индастриз» понадобилось более двадцати лет и 26 миллиардов долларов государственных средств [\(12\)](#).

Применяемая экономистами концепция равновесия полезна, поскольку она описывает долговременное направление экономических сил, но эта концепция не приносит пользы, если надо описать экономическую реальность в данный момент. В каждый данный момент времени экономика действует в периоде кратковременного динамического неравновесия, двигаясь по направлению к равновесию. Но при этом динамические изменения слишком быстры по отношению к промежуткам времени, нужным для достижения равновесия, так что периоды кратковременного неравновесия никогда не могут превратиться в периоды долговременного равновесия.

В течение таких периодов неравновесия часто бывает очень высокая заработная плата и очень высокая прибыль на инвестированный капитал. Фирма «Интел», опередив других на одно поколение в изготовлении микропроцессоров, получала доход в размере 23% продажной цены и имела чистую прибыль на активы в 17%, несмотря на то, что ей пришлось затратить почти 500 миллионов долларов, чтобы покрыть затраты на исправление дефекта в микросхеме «Пентиум» [\(13\)](#). Поскольку фирма «Майкрософт» одним скачком вырвалась вперед в программном обеспечении, ее чистый доход составлял в 1995 г. 24% от суммы продаж [\(14\)](#). Эти прибыли выше уровня равновесия сделали Билла Гейтса, которому еще не было и сорока лет, самым богатым человеком в Америке, с чистой стоимостью активов 15 миллиардов долларов [\(15\)](#).

Такие прибыли невозможно получать в течение неопределенно долгого времени (в экономике их называют неравновесными квазирендитами), но они могут длиться много лет – доходы «Интел» держатся намного выше средних уже больше десяти лет. Эти возможности получать такие доходы составляют современный эквивалент открытия Эльдorado – города золота. Очень приятно получать их, пока это возможно, и они порождают постоянное богатство, которое не исчезнет, когда золотая жила выдаст последнюю унцию золота. Такие события определяют судьбу отдельных людей и наций.

Если фирма хочет оставаться на переднем крае технологии, по-прежнему порождая сильно неравновесные заработки и прибыли, она должна быть участником прогрессивной эволюции искусственных интеллектуальных отраслей промышленности, сохраняя таким образом

способность извлекать преимущества из происходящих время от времени технических и экономических революций. Если фирму вытесняют из такой отрасли, то потери не сводятся к затратам на перевод людей и капитала из одной отрасли или географической местности в другую или к снижению зарплат уволенных рабочих после получения новой работы. В ближайшей и средней перспективе реальные потери – это потери высоких зарплат и доходов, которые можно было бы иметь, оставаясь на переднем крае волны новых технологий. В длительной перспективе – это исключение из будущего развития и неспособность принять участие в игре, когда возникнут новые возможности высоких зарплат и доходов. Страны, не сделавшие микросхемы памяти со случайным доступом, не будут производить микропроцессоры.

Если естественные ресурсы перестали доминировать в мировой экономике, уступая место искусственным интеллектуальным отраслям промышленности; если соотношения факторов рассеялись в мире глобальных рынков капитала и всеобщей организации снабжения; если новые продукты вводятся так быстро, что никогда не успевает установиться равновесие на рынках труда и капитала; если издержки переходного периода слишком велики; если высокая и неустраняемая безработица стала повсюду жизненным фактом – тогда реальный мир далеко ушел от классической теории сравнительного преимущества. Торговля по-прежнему приносит прибыли, но проблема состоит в том, как распределяются эти прибыли, кто теперь получает выгоды и кто проигрывает. Эта проблема стала намного сложнее.

КВАЛИФИКАЦИЯ: ЕДИНСТВЕННЫЙ ИСТОЧНИК УСТОЙЧИВОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Знание становится единственным источником долговременного устойчивого конкурентного преимущества, поскольку все остальное выпадает из уравнения конкуренции; но знание может быть использовано только через квалификацию индивидов. Как и все остальное, знания и квалификации будут двигаться вокруг света – но медленнее, чем все остальное. Для завершения образования и профессиональной подготовки требуется много времени, и многие из необходимых навыков – это не те, которым учат в формальных учебных заведениях, поскольку производственные навыки могут быть усвоены лишь в производственном окружении. Сравнительно легко выучить теорию проектирования полупроводников, но в действительности изготовление полупроводников с требуемыми допусками (меньше половины микрона) очень трудно.

Современные технологии транспорта и коммуникации означают, что квалифицированные рабочие в первом мире могут эффективно работать совместно с неквалифицированными в третьем мире. Компоненты, требующие высокой квалификации, могут делаться в первом мире, а затем посылаться в третий мир, где они будут монтироваться со сделанными там компонентами, требующими лишь низкой квалификации. Соединение квалифицированных рабочих первого мира с низкооплачиваемыми рабочими третьего мира снижает затраты, позволяет увеличить прибыль и дает возможность некоторым из квалифицированных рабочих первого мира получать большую заработную плату, чем если бы они по-прежнему работали с неквалифицированными рабочими первого мира, получающими более высокую заработную плату.

Квалификации исследования и проектирования могут доставляться из первого мира электронным путем. На фабрику в третьем мире можно будет быстро передавать, какой товар хорошо продается, причем розничные продавцы будут знать, что место производства не имеет существенного влияния на скорость доставки. Мгновенная связь и быстрая транспортировка означают, что рынки можно эффективно обслуживать из производственных точек на другом конце Земли.

Главную роль в этом процессе играют транснациональные компании, поскольку их решения о том, где они будут развивать и поддерживать технологическое лидерство, определяют, где будет расположено большинство наилучших рабочих мест (16). Транснациональные фирмы (даже американские) могут решить, например, расположить свои высокооплачиваемые ведущие профессии в Соединенных Штатах, но лишь в том случае, если Америка предложит им самые низкие затраты для получения этих ведущих технологических квалификаций. Страны, которые смогут предложить компаниям самые низкие затраты на развитие технологического лидерства, будут те страны, которые больше всех инвестируют в научные исследования и разработки, в образование и в инфраструктуру (системы телекоммуникации и т. п.), нужную для создания рабочих мест. Национальное богатство пойдет к тем странам, которые создадут необходимые сочетания квалификаций, усиливающих друг друга.

Надо будет создать организации с квалификациями глобального масштаба и управлять ими. Люди с навыками, позволяющими создавать необходимые всемирные сети знаний, могут получать самую высокую оплату из всех умственных работников – это будет элита элит.

В прошлом рабочие первого мира с квалификацией третьего мира могли получать премии в виде высокой оплаты, просто потому, что они жили в первом мире. Там они работали с лучшим оборудованием, лучшей технологией и с более квалифицированными сотрудниками, чем рабочие с квалификацией третьего мира, жившие в третьем мире. Эти добавочные факторы существенно повышали их производительность и заработную плату по сравнению с тем, что они получали бы, если бы работали в третьем мире. Но эта премия исчезает. Теперь их труд будут оплачивать по их собственной квалификации – не по квалификации их соседей. Просто-напросто в экономике будущего люди с квалификацией третьего мира будут получать заработную плату третьего мира, даже если они живут в первом мире. Неквалифицированную работу будут покупать там, где она самая дешевая в мире.

Если посмотреть на передовые фирмы начала 90-х гг., то становится ясно, что можно добиться значительного роста производительности, разрушив традиционные функциональные перегородки между такими областями, как научные исследования и разработки, проектирование, изготовление и продажа, а также опустив принятие решений в своей организации гораздо ниже и пробив тем самым сложившиеся слои иерархии менеджмента. Но все эти действия требуют намного более образованной и квалифицированной рабочей силы в нижних этажах организации. Эти люди в нижних этажах организации должны быть способны так хорошо понимать стратегию фирмы, чтобы, применяя свое непосредственное знание местной обстановки, принимать лучшие решения, чем «босс» при прежней системе.

Если человек, занимающийся разгрузкой, ведет компьютерную систему учета с помощью ручного компьютера, причем компьютер мгновенно выписывает чек, выданный водителю грузовика и подлежащий передаче в фирму, то устраняется надобность в больших бухгалтерских отделах, контролирующих закупки. Но этот человек в разгрузочном доке перестает уже быть простым грузчиком, переносящим ящики: от него требуется теперь совсем другая квалификация.

Заводские механики и рабочие имели обычно среднее или даже неоконченное среднее образование. В наше время 16% из них некоторое время учились в колледже, а 5% окончили колледж. На прецизионных работах и на сложных станках 32% рабочих учились в колледже или окончили колледж (17). Среди вновь нанимаемых этот процент намного выше.

В эпоху искусственной интеллектуальной промышленности любой экономический успех – индивидуальный, корпоративный или национальный – потребует нового, гораздо более широкого набора квалификаций, чем это было в прошлом. Сами по себе квалификации не гарантируют успеха. Они должны быть собраны вместе в успешно действующей организации. Но без квалификации не может быть успешно действующих организаций.

Признаком промышленной революции была постепенная замена неквалифицированной рабочей силы квалифицированной. Но в течение большей части этого процесса общественные инвестиции в образование повышали поставку квалифицированной рабочей силы по крайней мере столь же быстро или даже быстрее, чем этого требовал рынок. Это не было случайностью. Всеобщее обязательное образование изобрели текстильные магнаты Новой Англии, нуждавшиеся для своих фабрик в более образованных рабочих. Мотивы их были отчасти альтруистическими, а отчасти экономическими. Они готовы были платить налоги для финансирования этого образования, но не хотели оплачивать всю его стоимость. Они хотели, чтобы им помогли другие налогоплательщики.

Инвестиции в образование, которые делают демократические правительства, по самой своей природе имеют эгалитарную тенденцию. Исторически эти государственные инвестиции давали возможность неквалифицированным постепенно становиться квалифицированными – сначала посредством бесплатного начального образования, затем бесплатного среднего образования и, наконец, с помощью мер по удешевлению университетского образования – бесплатного (Закон о помощи военнослужащим, 91 миллиард в виде грантов и 103 миллиарда в виде займов, в нынешних долларах), за низкую плату (общественные университеты) или субсидируемого (индивидуальные стипендии) (18). Без государственных инвестиций в образование оно, несомненно, осталось бы привилегией богатых, как это и было во всех странах, где не делали этих инвестиций. Государственные инвестиции в образование создали средний класс.

Нам предстоит не период медленной эволюции, а период кусочного равновесия, когда необходимые для экономики квалификационные требования будут радикально отличаться от прежних. Возрастающая потребность в этом видна из последних исследований, показавших, что нормы прибыли от инвестиций в квалификацию более чем вдвое превышают нормы прибыли от инвестиций в заводы и оборудование (19). Но поддержка общественных эгалитарных инвестиций в образование сокращается – частные стипендии заменяются займами, а в общественных университетах по мере уменьшения финансирования за счет налогов быстро развивается платное обучение и бывшие федеральные стипендии заменяются федеральными займами. При этом государственные расходы на образование урезаются в большей степени, чем сокращаются бюджеты, на федеральном уровне или на уровне штатов.

В предстоящую эпоху необходимые поставки квалифицированной рабочей силы, несомненно, произойдут, но эти добавочные поставки не обязательно придут, а вероятно, и вовсе не придут из числа неквалифицированных рабочих, ныне живущих в первом мире. При нынешних возможностях делать что угодно в любом месте мира и продавать изделия в любом другом месте, фирмы могут «выхватывать» квалифицированных людей или легко обучаемых людей (квалификация которых дешево обойдется) в любой части мира. Некоторые из стран

третьего мира делают теперь крупные инвестиции в начальное образование. Поэтому американские фирмы не будут нанимать выпускника американской средней школы, если только он не будет иметь мировой класс образования. Дефекты его образования их не касаются. Весьма вероятно, что будет куда более выгодной инвестицией дать необходимую рыночную квалификацию выпускнику китайской средней школы с хорошим образованием, чем переучивать человека, не окончившего американскую среднюю школу или окончившего ее с жалкими знаниями. Как показывают данные о снижении заработной платы, неквалифицированные жители первого мира находятся на пути к обнищанию.

В глобальной экономике действует закономерность, которую экономисты называют «теорией выравнивания цены факторов производства». Представьте себе американского рабочего, который работает с естественными ресурсами, не большими, чем у южнокорейского рабочего (его преимущество не сохранится, поскольку теперь есть мировой рынок сырья, доступный для всех). Пусть он работает с капиталом, не большим, чем у южнокорейского рабочего (преимущество не сохранится, поскольку есть глобальный рынок капиталов и каждый может зани-

мать деньги в Нью-Йорке, Лондоне или Токио). Пусть он работает с не более квалифицированным вспомогательным персоналом, чем южнокорейский рабочий (и это преимущество не сохранится, поскольку транснациональные компании могут посылать знания и квалификации в любое требуемое место мира). Наконец, пусть он работает с технологией, не лучшей, чем технология южнокорейского рабочего (это преимущество удастся сохранить немногим, поскольку техника копирования стала теперь международной формой деятельности, с помощью которой технологии новых продуктов очень быстро обходят весь мир, причем Южная Корея имеет более высокий процент инвестиций в научные исследования и разработки, чем многие развитые страны, а транснациональные компании будут применять свои новые технологии в Южной Корее, если там это обойдется дешевле всего). Этот американский рабочий увидит, что ему придется работать за плату, сопоставимую с той, что получает рабочий его квалификации в Южной Корее. При равной квалификации заработная плата в Южной Корее будет расти, а в Америке снижаться до тех пор, пока они не станут равны. В этот момент и осуществится выравнивание стоимости факторов производства.

До начала 70-х гг. подлинно глобальная экономика еще не существовала и неквалифицированные американцы вознаграждались премией к заработной плате просто потому, что они были Американцы. Они автоматически работали с большими поставками сырья, применяли более капиталоемкие процессы, имели более квалифицированных сотрудников и использовали лучшую технологию, чем рабочие Южной Кореи. Но это преимущество исчезает – в конечном счете исчезнет совсем.

Ни одна из интеллектуальных отраслей промышленности, перечисленных японцами, не имеет естественной родины. Где расположатся эти семь отраслей, зависит от тех, кто организует интеллектуальную силу в определенном месте. Организация интеллектуальной силы – это не только построение системы научных исследований и разработок, которая поставит данную нацию на передний край технологии в каждой из этих семи областей. Это организация всей рабочей силы, сверху донизу, которая будет обладать необходимым интеллектом, чтобы овладевать новыми технологиями производства и распределения и становиться, таким образом, производителем самой дешевой в мире продукции в каждой из этих семи областей.

В нынешней глобальной экономической игре центральное место заняли технологические стратегии. Американцы столкнутся при этом с другими, с их собственными стратегиями завоевания ключевых стратегических отраслей завтрашнего дня. Лучший пример этой сегодняшней реальности – европейская компания «Эрбус Индастриз». В 1994 г. она получила больше заказов на новые самолеты, чем «Боинг». Чем же американцы отвечают на вызов «Эрбус Индастриз»? Какими бы доводами американцы ни пытались доказать, что Европа была «расточительна» в своих затратах на «Эрбус», он существует и никуда не денется. Америке придется выработать оборонительную индустриальную политику, чтобы справляться с ситуациями, когда остальной мир будет угрожать одной из ключевых американских отраслей, – если даже Америка решит не иметь никакой наступательной индустриальной политики. Но в экономике также справедливо то, что хорошо известно в спорте: кто все время держится в защите и никогда не переходит в нападение, тот никогда не выигрывает.

Технологическая стратегия не означает, что победителей и проигравших должно выбирать правительство. Европейский Общий рынок выбирает наиболее перспективные, по его мнению, технологии и объявляет финансовую поддержку таких программ, как «Jessi», «Esprî» или «Eureka», в которых по меньшей мере три компании из двух разных стран должны пройти предварительный отбор с хорошими проектами и половиной денег, после чего частные фонды будут поддержаны государственными деньгами. Государство не выбирает победителей и проигравших, а расширяет временные рамки и масштабы операций, что позволяет фирмам дешевле входить в завтрашнюю экономическую игру.

Технологическая политика страны – это ее индустриальная стратегия. Она определяет, на каком поле эта страна будет играть. В свою очередь, технологические инвестиции требуют индустриальной стратегии. Что же относится к стратегии, и что нет?

Чтобы делать надлежащие инвестиции в научные исследования и разработки, Америка должна проанализировать свои квалификации, сильные и слабые стороны своей технологии, а также технологии своих главных конкурентов. Она должна понять, где лежат ключи к экономическому успеху. Если мы хотим быть лидерами в будущей индустрии телекоммуникаций, то какой путь выбрать – следует ли усилить американское первенство в лабораторном исследовании ключевых технологий или же построить стенд для испытания волоконной оптики, какой строится теперь в Восточной Германии?

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ и ПРИРОДА ФИРМ

Новые технологии коммуникаций, такие, как дешевые, высококачественные видеоконференции, преобразуют и будут преобразовывать внутренние коммуникации, командные и контрольные функции в мире бизнеса (то, что военные называют СЗ). Если отчеты должны происходить лицом к лицу, то, как много людей физически способно отчитываться перед другим человеком – двадцать или тридцать? Каково бы ни было это число, разделите его на общую численность персонала фирмы, и вы найдете необходимые уровни иерархии. Когда люди, отчитывавшиеся друг перед другом, должны были жить в одном месте, чтобы физически встречаться, необходимые в то время условия коммуникации, команды и контроля диктовали многоуровневый менеджмент и большие управляющие органы корпораций.

В эпоху электронных взаимодействий вопросы, кто перед кем отчитывается, сколько человек отчитывается перед каждым начальником и где должны находиться те, кто отчитывается и кто принимает отчеты, больше не решаются физической необходимостью. Усвоение корпоративных сплетен (кто выше и кто ниже) и поиск покровителя для своей карьеры (вероятно, два главных традиционных мотива, по которым люди хотели иметь кабинет в главном правлении фирмы) теперь уже не требуют их физического присутствия в этом правлении. Стационарные системы СЗ сменяются географически подвижными.

Как показала Джоан Йейтс, профессор Массачусетского технологического института, в своей превосходной книге о коммуникации в корпорациях, системы СЗ современной корпорации все еще в поразительной мере моделируются по образцам железных дорог девятнадцатого века (20). Это были первые фирмы, которые нуждались в системах коммуникации, команды и контроля, способных действовать на обширных географических пространствах. Перед ними стояла также особая проблема. Поскольку поезда были изобретены раньше телеграфа, они были самым скорым способом сообщения. Как же можно было координировать два события, часто на одном и том же рельсовом пути, где поезда могли столкнуться друг с другом, если эти события происходили быстрее любого другого способа коммуникации?

Ответом на это была иерархическая организация, управляемая расписанием, инструкциями и хронометражем. Коммуникация сверху вниз происходила посредством писанных правил и приказов; коммуникация снизу вверх – сообщением опыта и отчетами на заседаниях. Система была рассчитана на оптимизацию детальной передачи приказов сверху вниз по каналам корпоративной иерархии, поскольку такие приказы были важнее, чем информация снизу вверх о безопасности движения поездов.

Удивительно, насколько наши современные корпорации все еще управляются тем же способом, хотя у них совсем другие проблемы и совсем другие методы коммуникации.

Иерархические цепи управления, почти в соответствии с их определением, очень плохо приспособлены для передачи информации снизу вверх. Аморфная информация, переходя снизу вверх от одного человека к другому, имеет свойство теряться. Подчиненные не любят сообщать своим боссам дурные новости (за которые их почти всегда ругают), а боссы не любят ощущать себя простыми передатчиками информации снизу вверх, от своих подчиненных. Сообщения о потенциальных бедствиях, уже с самого начала намеренно неясные, становятся все более неясными по мере продвижения снизу вверх.

Одно дело отдавать приказы вашему подчиненному с таким видом, как будто они исходят не от вашего босса, а прямо от вас; совсем другое дело – сообщать своему боссу то, что вам сказали ваши подчиненные, если он возложит на вас ответственность за неудачи, о которых вы сообщили. Вверх по командной цепи информация проходит лишь в тех случаях, когда сообщается очень хорошая новость или когда случилось что-нибудь очень плохое, чего нельзя скрыть.

Современные системы коммуникации делают нынешнюю организацию корпораций реликтом прошлого. Как лучше всего организовать современную корпорацию? Вероятно, такой способ еще не изобретен. Бизнес находится теперь в периоде изгнания слоев управляющих (некоторые из них, вероятно, придется снова вернуть) и экспериментирования с различными системами отчета и информации. Мы знаем только, что совсем другие системы коммуникации, команды и контроля должны привести к совсем другим формам организации бизнеса.

Если знание – сила, а это верно, то носители знания в будущем будут совсем другими, чем теперь, и с этими различиями будут меняться и соотношения сил. Это заметно уже в розничной торговле, где штриховые коды и связанное с ними знание сдвинули экономическую власть от национальных промышленных компаний со знаменитыми марками к розничным продавцам, контролирующим места хранения товаров и узнающих, что продается и что не продается, намного лучше и быстрее тех, кто делает эти товары.

Лучшие образцы нынешней практики подсказывают необходимость упразднения деления функций на маркетинг, изготовление, НИР и проектирование, с продвижением решений вниз по иерархии, насколько возможно. Это требует совсем других людей внизу – достаточно сообразительных, чтобы принимать правильные решения; но это требует также совсем других людей и наверху, людей, способных настолько хорошо передавать стратегии компании, чтобы люди внизу принимали те же решения, какие принимали бы люди наверху, если бы имели всю информацию, которую имеют люди внизу.

Войдите в нынешнее здание офисов и сосчитайте, сколько в нем пустых комнат – они не используются, компьютеры не включены (9% активного использования), телефоны бездействуют (21). Нормальный обитатель офиса где-то в другом месте, где он занимается чем-то другим – заседаниями, путешествием, продажей, чем угодно. При нынешней технике все это пустое пространство и оборудование не нужно. Служащие могут войти в здание своей компании, сесть за первый свободный стол, включить свой личный номер телефона, вызвать файлы своего компьютера, приказать висящему на стене телевизору с плоским экраном изобразить портреты своей семьи и сразу же заняться бизнесом в помещении, превращенном в собственный кабинет. Проблемы здесь не технические – вся нужная техника есть, – все дело в том, что возможно и что невозможно в социальном смысле. Офис человека – это его пещера. Если приказать людям отказаться от их личных офисов, это вызовет революцию. Победителями станут те, кто найдет способ изменить эту традицию, придав временному офису такой вид, как будто это личная физическая пещера, куда служащий может спрятаться. Этим они разительным образом сократят административные расходы и станут новыми лидерами экономии расходов.

Нельзя сказать, как в будущем будет выглядеть организация бизнеса, но можно с уверенностью утверждать, что она будет совсем другой.

ЦЕННОСТИ В ЭЛЕКТРОННО ВЗАИМОСВЯЗАННОЙ ГЛОБАЛЬНОЙ ДЕРЕВНЕ

Те же новые технологии создают такой мир, где ценности и экономика воздействуют друг на друга, образуя нечто совершенно невиданное. Впервые человеческая культура и человеческие ценности формируются электронными средствами информации, максимизирующими прибыль. Никогда прежде человеческие общества не предоставляли рыночной коммерции почти полностью определять свои ценности и свои образцы социальных ролей. Телевидение по своей глубине (длительность времени, когда его смотрят) и по своей широте (процент популярности, который его смотрит) превратилось в вездесущую культурную силу, не виданную никогда в прошлом. Современная форма искусства – это фильмы. Руководитель «БостонПопс» уходит в отставку, чтобы писать и исполнять музыку, сопровождающую фильмы: он полагает, что таким образом можно найти массовую аудиторию.

Телевидение и кино заменили семью в порождении ценностей (22). Средний американский подросток (мальчик или девочка) смотрит телевидение 21 час в неделю, проводя пять минут в неделю наедине со своим отцом и двадцать минут в неделю наедине со своей матерью (23). Ко времени, когда ребенок становится подростком, он уже видел на экране телевизора одиннадцать тысяч убийств (24). Средний американец старше восемнадцати лет смотрит телевидение немногим меньше среднего подростка – восемнадцать часов в неделю – и, вероятно, находится под столь же сильным его влиянием (25). Можно спорить о том, насколько телевизионное насилие вызывает подлинное насилие и что будет, если число телевизионных убийств в час удвоится, но нет сомнений, что человеческие ценности находятся под сильнейшим влиянием того, что мы видим на телевизионном экране (26). Может быть, неудивительно, что общая частота убийств снизилась, а частота убийств, совершенных молодыми людьми, увеличилась.

Во время сафари в Саудовской Аравии в начале 1995 г. я с моим старшим сыном наткнулся на палаточную стоянку бедуинов-пастухов с их верблюдами, за много миль от ближайших дорог и электрических линий, но со спутниковой тарелкой, нацеленной в небо, и с генератором тока для телевизора. Они видели на экране то же, что смотрим по телевидению мы с вами. Таков современный мир.

Мир текстовой коммуникации, мир, существовавший с тех пор, как широко распространилась грамотность, подчеркивает линейную последовательность аргументов, движущихся от одного пункта к следующему, причем каждый пункт логически основывается на предыдущем. Конечно, здесь можно и обращаться к эмоциям, но на куске бумаги это выходит не так легко, как при прямом общении с людьми. Визуально-вербальные средства информации во многих отношениях возвращают нас в мир неграмотности. В этом мире имеет значение эмоциональное, зрительное обращение к ощущениям или страхам, а нелогическое обращение к абстрактному строгому мышлению.

Обращаться к логике возможно и с электронными средствами, но это гораздо лучшие средства для возбуждения эмоций, чем для передачи логической информации. Надо учиться читать. Для этого требуются работа, время и инвестиции. Но не надо учиться смотреть телевидение. Оно не требует усилий. Это большая разница. По мере того, как сокращается словарь выступающих по телевидению – что и происходит, – сокращается также словарь тех, кто смотрит телевидение. Переход от писанного слова к визуально-вербальным средствам меняет самые способы мышления и принятия решений. Нет больше знаменитых ораторов и речей Древней Греции и Рима. Нет и некогда знаменитых американских ораторов и их речей. Великие дебаты о рабстве между Вебстером и Калхауном или Геттисбергская речь сегодня просто невозможны.

Письмо лишь постепенно сменяло ораторское искусство, так как для полного действия письменности требовалось широкое распространение грамотности, а это произошло лишь через тысячи лет после изобретения письма. Электронные средства будут иметь столь же сильное действие, как письменные, но это произойдет гораздо быстрее, поскольку не надо «учиться» смотреть телевидение или кино. Новые средства более вербальны и более эмоциональны, но при этом они не являются средой непосредственного общения, такой, как неграмотная деревня. Это не вербальное и эмоциональное окружение, контролируемое старейшинами деревни или семей, а вербальное окружение, контролируемое людьми, желающими заработать деньги, то есть нечто совсем другое.

В Соединенных Штатах негативная политическая реклама отчетливо иллюстрирует столкновение рационального мышления с эмоциями. Публика говорит, что ей не нравится негативная политическая реклама. Люди полагают, что она коррумпирует политические процессы и оставляет у них циничное отношение ко всем политикам. Но негативная политическая реклама действительна – она выигрывает выборы для тех, кто ею пользуется. Публика эмоционально принимает то, что она рационально отвергает. Неудивительно, что политики пользуются методами, побуждающими публику изменить свое избирательное поведение, и не слушают, что публика говорит им о своих мыслях. Но то и другое реально. Негативная реклама может действовать (выигрывать выборы), но в то же время создавать циничных граждан, полагающих, что каждый политик коррумпирован и обворовывает страну.

Поскольку телевизионные камеры показывали визит Горбачева, площадь Тяньаньмэнь была вытеснена из памяти мира. Ужасы Камбоджи и Бирмы были отрезаны от мира телевизионных репортажей и просто не существовали для публики, пока их не превратили в два фильма – «Убивающие поля» и «По ту сторону Рангуна». Боснию же мировые лидеры никогда не могли полностью игнорировать, поскольку она никогда не исчезала с телевизионных экранов.

В телевизионной культуре для понимания и предсказания человеческих действий часто важнее то, чему люди верят, чем то, что в самом деле верно. Сила этого воздействия ярче всего видна из того факта, как американцы реагируют на убийства. Частота убийств в американских городах в последние годы резко снижается – в некоторых городах, например, в Нью-Йорке, она резко снизилась, а в некоторых случаях, как в Бостоне, она упала до уровня, бывшего тридцать лет назад. Но телевизионные репортажи об убийствах убедили почти всех, что число убийств резко возрастает (27). Ощущение нарастающей волны преступлений вызвало требования к властям принять по этому поводу какие-нибудь твердые меры. В Калифорнии референдум 1994 года привел к пересмотру тюремных приговоров, известному под названием «три удара – и ты уходишь»*. Увиденное по телевидению более реально, чем действительность (28). Эта «нереальная реальность» привела к такой озабоченности по поводу преступности, что бюджет Калифорнийского университета был сокращен, чтобы увеличить тюремный бюджет. Но если посмотреть на эту ситуацию рационально, то старики не совершают уличных преступлений. Закон, принятый в Калифорнии, – это по существу пенсионная система для престарелых преступников. Число студентов убывает; население тюрем возрастает. К 1995 г. тюремные бюджеты в Калифорнии были вдвое выше университетских, причем государственные расходы на содержание в тюрьме одного человека были в четыре раза выше, чем расходы на человека в университете.

Такие фильмы, как «Джефферсон в Париже» или «Покахонтас», стирают у зрителей границу между исторически реальным и театральным (30). Была ли у Джефферсона черная любовница? Какого возраста была Покахонтас? Были ли американские индейцы прирожденными экологами? Поскольку известно, что изображаемое в этих фильмах будет приниматься за исторические факты, даже если это неверно и даже если их производители на это не претендуют, они вызывают возражения (31).

Средства массовой информации становятся светской религией, по существу заменяющей историческую традицию, национальные культуры, настоящие религии, семьи и друзей, как господствующая сила, создающая наши психические образы действительности. Но эти «средства» – не какой-нибудь Распутин со скрытой или явной политической целью. Они не левые и не правые. У них нет всеобъемлющей идеологии или программы.

Можно разоблачать их, как это делал республиканский кандидат в президенты Боб Доул («Мы дошли уже до того, что наша поп-культура угрожает подорвать наш характер как нации, изображая кошмары порока»), но эти разоблачения беспредметны, поскольку эти «средства» не контролируются никаким индивидом или группой индивидов (32). «Средства» попросту доставляют все, за что кто-нибудь заплатит, – все, что дает наибольшую прибыль. Если правые радиокомментаторы имеют высокий рейтинг, они будут в эфире. Если же левые радиокомментаторы получают более высокий рейтинг, то правые будут удалены из эфира.

То, что люди покупают, – это возбуждение. Те самые граждане, которые аплодировали атакам сенатора Доула на ценности, изображаемые в популярных фильмах и музыке, покупают и то, и другое. Если бы они не покупали эти вещи, которых, по их словам, они не любят, то таких вещей бы не производили. Когда люди видят, как сенатор Доул пропагандирует социальные роли и ценности прошлого, это их не возбуждает.

То что люди покупают, – это быстрое, немедленное удовлетворение. Телевизионные спектакли должны длиться от тридцати до шестидесяти минут, а фильмы – два часа; те и другие должны очень быстро переходить от одного эпизода к другому.

Индивидуальное потребление прославляется как единственный предмет личного честолюбия (как это делается в «Стилях жизни богатых и знаменитых»); индивидуальное достижение – как единственная законная цель. Для телевизионного героя нет смерти и нет ограничений реального мира; нет долга и жертвы, нет общественной обязанности, нет общего блага; любое поведение считается законным; ценности воплощаются не в действиях людей, а в их чувствах. Чувствуйте, но не думайте. Общайтесь, но не обещайте. Воспитывается цинизм, поскольку все герои в конечном счете изображаются как глупцы. «Свобода не делать чего-нибудь» не влечет за собой «обязанности что-то делать». Все социальные учреждения, в том числе правительство, выбираются добровольно и существуют лишь для того, чтобы доставлять индивиду средства для преследования его личных целей. Если зрителям что-нибудь не нравится (чем бы это что-нибудь ни было), «средства» скажут, что такой зритель может убраться (33).

Под давлением средств массовой информации, не верящих, что готовность ждать имеет какую-нибудь ценность, процент людей, верящих в ценность тяжелой работы, за последние десять лет упал с 60 до 44% (34). Разрушение прошлого и устранение социальных механизмов, связывающих личный опыт человека с опытом прошлых поколений, представляет «жуткое явление» конца двадцатого века (35).

В нынешнем мире сосед, которого чаще всего приглашают в гости, – это не реальный сосед. Это телевизионная семья, гораздо богаче (примерно вчетверо богаче) реальной средней американской семьи, оставляющая у реальной американской семьи крайне ошибочное, преувеличенное представление о том, насколько богат средний американец. Сравнивая себя с этой мифической семьей, все испытывают в конечном счете чувство ущербности.

В мире «средств» никто никогда не работает, кроме полицейских и торговцев наркотиками. Мир телевидения – это мир потребления без производства. В прошлом, как предполагается, ничего не надо было делать, чтобы обеспечить потребление в настоящем; и в настоящем ничего не надо делать, чтобы обеспечить потребление в будущем. Инвестиций в будущее просто не бывает. Но капиталистическая экономика должна делать инвестиции в будущее, если ей суждено выжить.

Капиталистическая культура и телевизионная культура превосходно подходят друг к другу, поскольку та и другая заинтересованы в деньгах. Но их ценности несовместимы. Первая

должна иметь в виду будущее, вторая же не видит никакого будущего, если это будущее требует жертв (36). Содержание «средств» можно изменить, только убедив граждан, что некоторые вещи, кажущиеся им скучными, в действительности способны вызывать возбуждение. Сделать это очень трудно. Трудно даже представить себе, как можно было бы сделать возбуждающий телевизионный спектакль о людях, терпеливо откладывающих потребление, чтобы инвестировать в будущее.

В середине этого века были написаны книги (например, «1984» Джорджа Оруэлла и «Прекрасный новый мир» Олдоса Хаксли), изображавшие, как современные технологии коммуникации сделают возможным авторитарный контроль над мыслями. Но все вышло как раз наоборот. Современные электронные технологии развивают радикальный индивидуализм, а массовая культура управляет национальными лидерами в гораздо большей степени, чем национальные лидеры управляют массовой культурой. Электронные средства меняют ценности, а эти ценности, в свою очередь, меняют природу нашего общества.

Электронная деревня неизбежно влечет наш мир не к представительной демократии, а к прямой демократии. Можно говорить, что у представителей больше времени для размышления о разных вопросах; но сторонники прямой демократии ответят на это, что представители также более подвержены лоббированию. И если посмотреть на такие места, как Швейцария и Калифорния, с традицией прямой демократии, то трудно утверждать, что это худшая форма правления. Но это другая форма правления. Прямая демократия наступает, нравится это вам или нет. Наша идеология потребует всего, что позволит технология (37). Почему избиратели должны фильтровать свои убеждения через избранных представителей, если физической необходимости в этом больше нет?

Теперь у нас быстрее всего растет прибыльная отрасль промышленности, еще не имеющая имени, но возникающая на пересечении телефонов, телевидения, компьютеров и специфических видов искусства, свойственных средствам массовой информации. Она имеет огромное влияние на способы удовлетворения наших потребностей (например, покупки, не выходя из дома) и на новые виды деятельности (видеоигры), на которые потребитель готов тратить свои деньги. Но важнее всего влияние этой прибыльной отрасли на те ценности, которые она вносит в наше потребление и производство.

* По правилам бейсбола после третьего нарушения игрок удаляется с поля. По закону, принятому в Калифорнии, после третьего обвинительного приговора срок заключения преступника не может быть сокращен, так что он надолго удаляется из уголовной среды. – Прим. перев.

Глава 5

ПЛИТА ТРЕТЬЯ: ДЕМОГРАФИЯ, РОСТ, ДВИЖЕНИЕ, СТАРЕНИЕ

РОСТ

Сэр Томас Мальтус ошибался в отношении скорости роста населения Европы в девятнадцатом веке. Он говорил о неизбежности голода при том темпе роста численности населения, какой был в его время, но этот темп резко снижался. Через сто пятьдесят лет, в конце двадцатого века, рост населения большей части развитого мира оказался отрицательным. Но в третьем мире после Второй мировой войны развитие пошло в точности по обратному пути (1). Проценты роста населения там росли, по мере того, как снижались проценты смертности; особенно резко снизилась смертность в течение первого года жизни, вследствие применения современных медикаментов и мер здравоохранения (чистая вода, вакцинация, антибиотики). Произошел популяционный взрыв.

Например, в Индии уровни рождаемости и смертности в 1941 г. были приблизительно равны и составляли 45 на тысячу. В 1991 г. смертность упала до 9,9 на тысячу, а рождаемость также упала, но только до 29 на тысячу. В результате в течение последних четырех десятилетий темп роста населения оставался примерно постоянным – на уровне двух процентов в год, – и это происходило в стране, которая в начале двадцать первого века, вероятно, будет иметь самое многочисленное в мире население (2).

По прогнозам Всемирного банка, население мира к 2030 г. вырастет с нынешних 5,7 миллиарда до 8,5 миллиарда человек (3). В этих прогнозах Всемирного банка устрашает не столько 50% роста – то есть прирост в 2,8 миллиарда человек, – сколько тот факт, что 2 миллиарда из них родятся в странах, где дневной заработок меньше 2 долларов. Эти страны просто не будут в состоянии сделать инвестиции, необходимые, чтобы обеспечить свое население водой, – не говоря уже о том, чтобы дать им образование и нужные для выживания орудия труда. Если прибавить сюда проблемы вроде СПИДа (в Зимбабве инфицированные, по оценкам, составляют 20-25%), то нетрудно предвидеть связанное с ростом населения бедствие (4).

Непосредственную проблему составляет не пища, а вода. Если будет вода, то можно выращивать пищу на землях, где ее теперь не выращивают (5). И точно так же, без воды производство пищи падает. В настоящее время восемьдесят бедных стран с 40 процентами мирового населения уже страдают от недостатка воды, угрожающего причинить ущерб сельскому хозяйству (6). Но дело не в самой воде, потому что сама по себе вода не составляет проблемы, а в доступной воде. Имея достаточно денег, можно опреснять океанскую воду и выращивать пищу там, где ее раньше не выращивали, как это делают в Саудовской Аравии. Но опреснение и инфраструктура, нужная для доставки воды в место ее использования (трубы и насосные станции), чрезвычайно дороги (7). Если выполнить соответствующие расчеты, то окажется, что доставка полученной таким образом пресной воды на поля внутри Аравийской пустыни, где выращивается пища, требует больше энергии, чем содержится в выращенной на этих полях пище. О подобных инвестициях могут думать только очень богатые страны, такие, как страны Персидского залива, да и там они не имеют смысла. В местах, богатых по другим стандартам, таких, как Гонконг, опреснительные установки уже поставили на консервацию, так как они были слишком дороги даже для получения питьевой воды.

Если скорость роста населения в бедных странах не уменьшится – причем живущие вне этих стран вряд ли могут что-нибудь сделать, чтобы замедлить этот рост, – то легко предвидеть, что некоторым частям мира угрожает в двадцать первом веке весьма мальтузианское будущее. Популяции попросту продолжают расти, пока не наталкиваются на пределы недоедания. Первой встретится с этими пределами тропическая Африка. Ее население резко возрастает, ресурсы продовольствия далеко отстают, а доходы на душу населения низкие, чем они были в середине шестидесятых годов, когда многие из этих стран получали независимость.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.