

Торкунов А.В. Глобализация, структурный кризис и мировое лидерство. Мифы и реальность / Н.А. Симония, А.В. Торкунов. – М.: Международная жизнь, 2013. – 88 с. – (Библиотека «Международной жизни»).



## Оглавление

Вступление .....	2
Структурный кризис в США .....	15
Социальные последствия структурного кризиса в США .....	24
Финансовый аспект структурного кризиса Англо-саксонской модели .....	34
Глобализация и проблема мирового лидерства . . .	49
Заключение .....	63

## Вступление.

Калейдоскопический и почти фантасмагорический поток событий последних лет буквально потряс мировое сообщество. Казалось, многие игроки на мировом пространстве поменялись ролями: померк образ еще недавно бесспорного общемирового лидера – Соединенных Штатов Америки, теперь превратившегося в самого крупного должника в мире, обвешанного всеми возможными дефицитами (бюджетного, текущего платежного и торгового балансов), с небывало высокой хронической безработицей, с ускорившейся тенденцией острого социального неравенства, сопровождающегося вымыванием «среднего класса» и балансированием на грани дефолта и фискального (бюджетного) «обрыва». С другой стороны, ряд стран «восходящей рыночной экономики» бьют рекорды по росту ВВП, располагают существенными валютными резервами, активно действуют на региональных и даже на мировых рынках, и если страдают от разразившегося мирового кризиса, то преимущественно маргинально и косвенно, вследствие неурядиц и рецессии в развитых капиталистических странах Европы и Америки.

Все это дало толчок широким и многочисленным дискуссиям о дальнейшей судьбе капитализма, к которым сегодня подключились и такие ведущие экономические издания как “Financial Times”, “Bloomberg Businessweek”, “The Wall Street Journal” и др. Причем характерно, что если в начале кризиса “Financial Times” затеяла публикацию серии статей под рубрикой «The Future of Capitalism» (“Будущее капитализма»), то три года спустя эта газета сменила название рубрики на «Capitalism in Crisis» (“Кризис капитализма»), сопроводив ее характерным логотипом в виде изображения товарного штрихкода, некоторые полосы которого наклонились в разные стороны или вовсе погнулись и как бы упали назем. Впрочем, большинство статей в этой рубрике не отличались ни глубиной анализа, ни хотя бы

признанием самого факта структурного характера кризиса, что не удивительно, так как многие авторы занимали в свое время высокие посты (вплоть до министров финансов в США и Великобритании) и были сопричастны процессу созревания мирового кризиса (Alan Greenspan, George Osborne, Lawrence Summers). Это же можно отнести и к статье главного экономического комментатора “Financial Times” Мартина Вульфа (M.Wolf), в которой он перечисляет многие «ошибки» правительств, экспертов и бизнеса, которые нужно срочно исправить, чтобы капитализм продолжал существовать. Но, очевидно, М.Вульф не очень уверен в том, что его рекомендации будут выполнены, поэтому в заключение своей статьи он выразил свою убежденность в том, что, несмотря на свои несовершенства и современное кризисное состояние, капитализму свойственна прирожденная гибкость, реактивность и инновационность, да и вообще он представляет собой «наиболее блестящее творение человечества».<sup>1</sup>

Многие обратили внимание на то, что на состоявшемся в конце января 2012 года Давосском форуме в Швейцарии тема кризиса капитализма впервые в истории форума вытеснила обычные обсуждения о благах, которые несет народам мира глобализация. Интересно, что в ходе Давоса в газете “International Herald Tribune” в редакционной рубрике (“Editorial opinion”) выступил член Британского парламента лидер Лейбористской партии Эд Милибанд. Он отмечает, что на Давосе обсуждается необычный для этого форума вопрос: соответствует ли капитализм 20-го века обществу 21-го века? Сам он отвечает на поставленный вопрос следующим образом: проблема не столько в том соответствует ли существующий капитализм современному обществу, сколько в том осмелятся ли политики бросить вызов существующей порочной экономической модели. Он наивно верит в то, что смена «правил капитализма» означает «смену правительства» и напомнил о том, что его Лейбористская партия недавно выступила с

---

<sup>1</sup> *Financial Times*, January 23, 2012.

лозунгом «более ответственного капитализма».<sup>2</sup> (Эд Милибанд, очевидно, запямятовал, что в 1997 г. Тони Блэр триумфально привел Лейбористскую партию под знаменем «Третьего пути» к власти, но на протяжении более чем десятилетия Лейбористская партия не только не осмелилась бросить вызов «порочной модели капитализма», но и усердно помогала всем американским администрациям укреплять основы англо-саксонской модели «либерального» капитализма).

В развернувшейся дискуссии поучаствовал и известный экономист лауреат Нобелевской премии (2008 г.) Пол Кругман, опубликовавший в “Financial Times” вместе с профессором Лондонской школы экономики Ричардом Лейардом (R.Layard) «Манифест здравого экономического смысла», в котором они попытались дать «правдивый ответ» на вопрос о причинах кризиса и его сущности.<sup>3</sup> Думается, что все кто читал обстоятельную книгу П. Кругмана «Кредо либерала», в которой он убедительно и доказательно подверг критике многие структурные изменения в социально-экономическом развитии США и пришел к выводу, что за последние три десятилетия страна вернулась к уровню неравенства, характерному для худших лет раннего индустриализма, а благами экономического роста, в основном, воспользовалось наиболее богатое меньшинство,<sup>4</sup> будут разочарованы ознакомившись с худосочным «Манифестом», главное содержание которого свелось к критике «тандема» (крупного частного бизнеса и правительств по обе стороны Атлантики) в проведении политики жесткой экономии за счет сокращения инвестиционной активности, дефицита и задолженности.

Впрочем, некоторые комментаторы, поучаствовавшие в рубрике «Капитализм и кризис», умудрились практически ничего не сказать о развертывающемся сегодня структурном кризисе капитализма. Наглядным примером такого плохо замаскированного ухода от ключевой темы является

---

<sup>2</sup> *International Herald Tribune*, January 28-29, 2012.

<sup>3</sup> *Financial Times*, June 28, 2012.

<sup>4</sup> Кругман П., *Кредо либерала*. Изд-во «Европа», М., 2009.

статья Джона Кея (John Key) под названием «Когда капитализм и собственно корпоративные интересы приходят в противоречие». Автор свел фактически все дело к обсуждению тезиса о «креативной деструкции», выдвинутому Джозефом Шумпетером (американский экономист, выдающийся апологет монополий), и подтверждению этого тезиса современными примерами инновационного подрыва устоев бизнеса многих крупных корпораций. Очевидно, для большей солидности, Д.Кей сослался на то, что несмотря на противоположное марксизму отношение к капитализму, Шумпетер разделял убеждение К.Маркса в том, что «креативный деструктивизм» «был в самом сердце капитализма».<sup>5</sup> (В действительности, К.Маркс в конце первого тома «Капитала» в параграфе «Историческая тенденция капиталистического накопления» заключает: «Но капиталистическое производство порождает с необходимостью естественного процесса свое собственное отрицание. Это отрицание отрицания». «Централизация средств производства и обобществление труда достигают такого пункта, когда они становятся несовместимыми с их капиталистической оболочкой. Она взрывается. Бьет час капиталистической частной собственности. Экспроприаторов экспроприируют».<sup>6</sup>

Впрочем, К.Маркс сегодня во многих развитых капиталистических странах стал снова моден. Даже журнал “Bloomberg Businessweek” в одном из своих сентябрьских номеров 2011 года посвятил двухстраничную статью с портретом К.Маркса в современном костюме. Но, очевидно, для того, чтобы у читателей не возникло никаких подозрений относительно позиции редакции статье предпослан эпитафия: «Экономический кризис сделал идеи философа вновь актуальными, но мир не должен забывать, что Маркс ошибся».<sup>7</sup> Автор статьи, собственно, и начал с того, что главное предсказание Маркса не сбылось – не было никакой диктатуры пролетариата. С этим утверждением трудно не согласиться, Маркс был великим

---

<sup>5</sup> *Financial Times*, January 25, 2012.

<sup>6</sup> К.Маркс, Ф.Энгельс. *Сочинения*. М., 1960, стр. 773.

<sup>7</sup> *Bloomberg Businessweek*, September 19-25, 2011, p. 10.

политэкономом, но он скончался до того, как капитализм вступил в свою монополистическую фазу и тем более до современного уровня научно-технического прогресса. Реальность того времени не давала еще намека на перспективу возникновения того социального слоя, который наши современники называют «креативным классом».<sup>8</sup> (Об этой и других «ошибках» К.Маркса – несколько позже). Но мода есть мода и автор статьи – Питер Кой (Peter Coy) вынужден признаться, что у К.Маркса сегодня появилась новая когорта «поклонников». В частности, официоз Ватикана *L'Osservatore Romano* опубликовал статью, в которой воздает должное марксовому анализу социального неравенства. Удивительно, продолжает П.Кой, что «вам не нужно спать в майке с изображением Че Гевары или закидывать камнями Мак-Доналдс», чтобы признать – мысли Маркса заслуживают изучения и может быть даже применения в преодолении стоящих перед нами вызовов. Многие известные сторонники капитализма делали это – в прошлом Дж.Шумпетер, ныне экономист Нью-Йоркского Университета Нуриэль Рубини (Nuriel Roubini) или главный экономический советник лондонского отделения крупнейшего швейцарского банка UBS Джордж Магнус (George Magnus). Но в заключение Кой приводит убаюкивающий тезис: каждый раз, когда в прошлом возникал очередной кризис капитализма, находились талантливые люди (в Великобритании – Джон Мейнар Кейс, в США – П.Мински), которые ставили правильный диагноз и капитализм излечивался. - «Настало время для очередной вспышки возрождения», - завершает свой опус П.Кой.<sup>9</sup>

На фоне такого оживления в западных изданиях и дискуссий о судьбах капитализма удручающее впечатление производит запоздалая и довольно поверхностная реакция в нашем научном сообществе.\* Думается, одна из

---

<sup>8</sup> *Свободная мысль*, № 7-8, 2012, стр. 139.

<sup>9</sup> *Bloomberg Businessweek*, op. cit., p. 11.

\* Редкое исключение составляют представители «критического марксизма» и единичные члены академического сообщества, которые и до нынешнего кризиса занимались серьезным исследованием современного капитализма (См., например, А.В.Бузгалин, А.И.Колганов *Глобальный капитализм*. М., 2004, 2007; их же – *Пределы капитала*. М., 2009 и статья в «Свободной мысли» № 7-8 и № 9 – «Эксплуатация XXI века»).

главных причин этого заключается в том, что в ряду многочисленных жертв, которые в течение двух последних десятилетий выпали на долю нашей фундаментальной науки, не последнее место занимает **политэкономический анализ формационного развития**. Известный российский экономист, президент компании экспертного консультирования «Неокон» Михаил Леонидович Хазин в своем интересном интервью в журнале «Мир и Политика» на вопрос о каких-либо теоретических разработках по развивающимся на наших глазах кризисным процессам ответил: «Если говорить о теориях, то их нет, есть лишь «общие слова». И это основная проблема современного «экономического мэйнстрима»... «Экономический мэйнстрим», во всяком случае, к науке никакого отношения не имеет точно». И далее Хазин напомнил нам грустную историю: «Еще в XVIII веке Адам Смит ввел понятие «политэкономия» и дальше вплоть до Карла Маркса научная мысль развивалась в этом ключе. Маркс был действительно великим экономистом и внес выдающийся вклад в развитие политэкономии... [Но] после развала СССР политэкономия в бывшем «лагере социализма» и в рыночно-демократической России постарались вычеркнуть из научного обихода и учебного процесса. В 1990-е годы почти все российские вузы, преподававшие ранее политэкономия, получили приличные гранты на написание курсов «экономикс». Деньги были благополучно освоены, и очень скоро везде перешли на преподавание именно «экономикс».<sup>10</sup>

Но почему же все-таки так легко удалось похоронить политэкономическую науку в «независимой» России? Мы все помним, что когда ВАК попытался исключить философию из списка аспирантских экзаменов развернулась бурная полемика в прессе и философы отстояли

---

<sup>10</sup> *Мир и Политика*, № 6, 2012, стр.9. В общем и целом с этой точкой зрения совпадает и оценка ситуации, высказанная другим известным экономистом Никитой Кричевским в рубрике «Свободная тема» в *Московском комсомольце* (25 сентября 2012): «Начнем с того, что собственной экономической школы у нас фактически нет (не считать же таковой политэкономия социализма). Помимо этого, многих потенциальных ученых страна потеряла либо в разлуке 90-х, либо во время культа потребления нулевых. И в довершение... большинство наличествующих т.н. экономистов (не по должности, а по роду научной деятельности) на поверку оказываются обыкновенными «эстрадниками», артистами разговорного жанра, либо выполняющими пожелания государственных и корпоративных заказчиков, либо развлекающими обывателя «алармистскими» шлагерами».

свою науку. Думается, что в случае с политэкономией, по крайней мере, два фактора сыграли решающую роль: во-первых, оправданное негативное отношение к сталинской «политэкономии социализма», бывшей пародией и полнейшим искажением марксистского учения, а во-вторых, быстро набиравшая силу бюрократическая буржуазия не нуждалась в политэкономическом анализе капитализма вообще и в изучении своей паразитической деятельности, в частности. Вот эти и некоторые другие обстоятельства во многом объясняют наши довольно поверхностные блуждания в поисках причин происходящих в мире изменений в соотношении сил, в выяснении характера структурных сдвигов в высокоразвитых и развивающихся странах мира.

Отсутствие научных школ и «полная свобода творчества» приводит к появлению обильной хаотической и самодеятельной псевдонаучной продукции. Одним из последствий этого является либо беспорядочное, либо, наоборот, ритуальное использование терминов (глобализация, модернизация, инновация и т.п.), чаще всего без понимания их понятийного содержания. В результате чего мы столкнулись фактически с *понятийным кризисом*, с отсутствием главного инструмента, без которого невозможна коммуникация в научном сообществе, да и само это сообщество. В связи с этим мы решили прежде чем излагать наши взгляды о структурных сдвигах в мировом капитализме, характере глубокого кризиса, охватившего, прежде всего, развитые капиталистические страны, наши соображения по процессам глобализации, ее реальных масштабах на данном этапе развития человечества, о подлинном соотношении экономических сил в мировой экономике, предложить сначала общетеоретическую схему формационного развития капиталистической формации и дать пояснительный комментарий к ней. Подчеркнем, мы не претендуем на истину в последней инстанции, мы просто хотели бы обозначить платформу и рамки для разумного, плодотворного и творческого разговора на животрепещущие проблемы современного мира и, может быть, очистить наши представления о них от

всевозможных мифов, сотворенных в последние десятилетия как за рубежом, так и в нашей собственной стране. Ведь до сих пор многие граждане нашей страны задаются вопросом: а куда мы идем? Какова наша стратегия общественного развития? Но слишком много влиятельных сил не желают обсуждения этих вопросов.

### Общетеоретическая схема формационного развития капитализма



#### Условные обозначения

- АГ – абсолютистская государственность;
- А – агония;
- ФБС – феодально-буржуазный синтез (зарождение капитализма);
- ПБР = политическая буржуазная революция;
- БГ – бонапартистская государственность;
- БФС – буржуазно-феодальный синтез;
- БД – буржуазная демократия;
- ЧК – частнохозяйственный капитализм (развитой капитализм);
- МГ – монополистическая государственность (умирание капитализма);
- СР – социал-реформизм;
- А – агония;
- КПКС – капиталистический – посткапиталистический синтез;
- ППКО – переход к посткапиталистическому обществу;
- ПКО – посткапиталистическое общество.

#### Комментарий

Капиталистический уклад **зародился** в недрах третьей фазы феодализма, после того, как на смену феодальной демократии с ее раздробленностью и бесконечными распрями возникла абсолютистская государственность. Последняя принесла в общество не только политическую централизацию, создав регулярную армию и подчинив феодалов королевской власти, но и социально-экономическую, создав **предпосылки** для будущего капиталистического развития – внутренний рынок, единую (национальную)

валюту, регулярную внешнюю торговлю и т.п. Наряду со старой классовой антитезой феодальное крестьянство, возникло «третье сословие» - представители зарождающегося капиталистического уклада, который существовал пока в феодальной оболочке. Но на завершающем этапе этой фазы абсолютистская власть стала опасаться растущей силы и влияния «третьего сословия» и стала всячески чинить препятствия его дальнейшему росту (этап агонии феодализма на стадии высшего его расцвета\*). В итоге политическая революция для устранения этого препятствия становится объективной необходимостью. Все эти процессы довольно подробно анализируются в ранних рукописях и последующих публикациях К.Маркса. Более того, общая идея *зарождения* новой формации в недрах старой составляет главный вывод в его «Капитале». Тем не менее, почему-то Маркс проигнорировал другую закономерность в процессе смены формаций, а именно: ни один из угнетенных классов прежних формаций не стал (да и не мог стать) гегемоном в процессе становления и развития новой формации (ни рабы, ни феодальные крестьяне). В случае же с пролетариатом Маркс и Энгельс решили сделать исключение. Можно предположить, что это было сделано под влиянием следующих обстоятельств: во-первых, Маркс и Энгельс были не только учеными, но и революционерами. Они создали 1-ый Интернационал и активно участвовали в его работе. Во-вторых, в ту эпоху кроме рабочего движения они не могли опереться ни на какую другую социальную силу. (Хотя в переписке с наиболее доверенными последователями они полностью отдавали себе отчет в степени незрелости и неготовности к обладанию политической властью).

2. После успешной политической революции начинается длительная фаза **становления** капитализма. В этой фазе вышедшему из недр феодализма становящемуся капитализму предстояло трансформировать все доставшееся от феодальной эпохи наследие, перестроить все общество по образу и

---

\* Это понятие «агонии» - диалектически противоречивого феномена заключительного этапа формационного развития, в котором наивысший расцвет производительных сил общества сочетается с процессом формационного «умирания», почему-то нелегко дается пониманию большинства наших ученых и экспертов (может быть под глубоким впечатлением от сравнения нашей страны с западным миром).

подобию своему. То есть эта фаза раннего капитализма и первоначального накопления по существу была синтезом буржуазного и феодального, но теперь уже при доминирующей капиталистической тенденции. При этом и государственность была переходного типа – *бонапартистского типа*. Название, конечно, условное, в некоторых случаях могли быть и реставрационные режимы, но суть была одна – диктатура, которая покоится на противостоянии двух антиподов, но объективно по-своему вынуждена сохранять и расчищать путь для капиталистического развития. Все вышесказанное блестяще описано и проанализировано в многочисленных трудах и публикациях К.Маркса и Ф.Энгельса. Но для данной публикации очень важно подчеркнуть один политэкономический аспект в фундаментальном анализе динамики капиталистической формации, имеющий непосредственное отношение и современному развитию капитализма, но очень часто игнорированный советскими политэкономистами (не говоря уже о современных экономистах). Речь идет о понятии «непосредственно общественного труда» (НОТ). Маркс показал в «Капитале», в частности, как расширяются рамки НОТ на протяжении всего развития капиталистической формации при переходе от кооперации и мануфактуры к фабричному, а затем и монополистическому производству.

3. Только во второй фазе наступает полная победа частнохозяйственного капитализма и рождение на этой базе (тоже весьма постепенное) парламентской демократии, «шлифуемую» вплоть до наступления 3-ей фазы. Уже из этого бесспорного исторического факта очевидна нелепость политики *вестернизации*, навязываемой Западом развивающимся и переходным странам. Ведь Англии после великой буржуазной революции потребовалось 180-190 лет, чтобы прийти к более или менее полноценному парламентаризму, а Франции, имевшей перед глазами английский опыт и прошедшей через «горнило» Парижской коммуны, - 80 лет. Как будто забыв о своей собственной истории, Запад стал требовать от догоняющих стран и «нормального» развития капитализма, и

политической демократии западного же образца. Как-то быстро подзабыли западные политики, экономисты и социологи и о таком важнейшем историческом факте, что с переходом в Европе к фабричному производству, развернувшаяся промышленная революция потребовала регулярных поставок сырья из зарубежных стран и обширных рынков сбыта. Поэтому на смену заморской купеческой торговле и торговым факториям пришли колониальные завоевания и формирование системы «метрополия – колония» (своеобразная индустриальная интернационализация мирового производства и рынка). Так что совершенствование политической буржуазной демократии в метрополиях совмещалось с усилением эксплуатации народов колоний и полуколоний.

4. В третьей фазе капиталистической формации вследствие имманентно присущих всякому капитализму свойств – конкуренции, концентрации и централизации капитала – происходит нарушение органической целостности капиталистического общественно-производственного организма, нарушение его «однородности». Наряду с традиционным частнохозяйственным капитализмом возникают *монополии* (новый уровень расширения рамок НОТ). Именно это потребовало усиления относительной самостоятельности государства, которое чем дальше, тем сильнее проявляло авторитарность. Конечно, уровень развития гражданского общества был более развитым, чем в предшествующих фазах, но и государство совершенствовалось в умении скрывать свою растущую авторитарную сущность за фасадом парламентаризма. На первых этапах 3-ей фазы правящие круги понимали, что неограниченный рост монополий может быстро привести к олигопольному правлению небольшой кучки людей, т.е. к ситуации чреватой дестабилизацией и потрясениями в обществе. Отсюда антитрестовские законодательства, создание регулирующих комиссий и вообще социально-реформистская политика. Отсюда же и поощрение роста «среднего класса» в качестве «оплота демократии». То есть вопреки официальной пропаганде и

утверждениям либеральных экспертов происходило **систематическое вмешательство государства** в формационное развитие капитализма.

Но на позднейших этапах 3-ей фазы все явственнее проступали признаки «агонии» наподобие конца 3-ей фазы феодализма (естественно, на другом уровне исторического развития), а именно: некоторые имманентно присущие черты традиционного капитализма стали превращаться в свою противоположность. Финансовая система перестала выполнять свою функцию обслуживания реальной экономики и занялась спекуляциями деривативами, биржи уступили натиску внебиржевых спекулятивных сделок, в результате чего последствия практически стали неконтролируемыми, произошло практически полное сращивание спекулятивного финансового капитала с верхушкой соответствующей части бюрократического государственного аппарата и т.д. и т.п. (Подробнее обо всем этом в параграфе о структурном кризисе капитализма в США). Государство уже не вмешивалось в процесс стремительного вымывания «среднего класса», и впервые массовые протестные движения проходят под лозунгом «Займем Уолл-стрит!». И все это происходит на фоне появления принципиально новых производительных сил инновационно-технологического (ИТ) уклада, а вместе с тем и зарождением своеобразного «третьего сословия» - *креативного класса*, «провозвестника» будущего нового общества.

Возникновение новых производительных сил и ИТ-уклада в отличие от всех предшествующих фаз капиталистической формации имеет необычайно важную специфическую особенность: их зарождение в какой-либо одной стране (в данном случае в США) отнюдь не означает, что будущий прорыв в новое общество произойдет именно в этой стране. Дело в том, что в отличие от индустриальных производительных сил ИТ-уклад вследствие своей природы, имманентно присущего ему *глобализму* (информационные технологии в современном мире трудно удержать в рамках национальной монополии), создает возможности для организации НОТ в традиционных рамках, но пока только в виде анклавов в недрах мировой экономики

индустриального типа.\* Таким образом, процесс интернационализации мирового рынка индустриального типа, неоднократно отмечаемый К.Марксом, дополнился в наше время новой струей глобальной интернационализации (или просто глобализацией). Это расширение ИТ-уклада за пределы национальных рамок происходит и через механизм *аутсорсинга* (получивший широкое распространение в последние годы), и путем внедрения международными корпорациями ИТ в расположенные за тысячи километров в других странах свои зарубежные филиалы, так что операционное руководство производственным процессом и содействие в разрешении трудных внезапно возникших и непредвиденных производственных проблем становится возможным в *рамках реального времени*. Развитие подобных транснациональных структур НОТ пока не носит, естественно, всеобщего характера и не отличается стопроцентной стабильностью. Они не застрахованы ни от геополитических рисков, ни от природных катаклизмов (цунами в Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии могут нарушить поставку чипов или запасных частей на сборочные предприятия в Европе или США).

И последнее. После Второй мировой войны в результате роста национально-освободительных движений и революций в течение нескольких десятилетий происходил демонтаж колониальной системы «метрополия – колония». Появились десятки и десятки политически независимых государств. Но старое разделение труда невозможно было изменить разом. В переходный период, справедливо названный неокOLONИализмом, монополистический капитал развитых капиталистических стран стал формировать МНК – многонациональные корпорации. Вплоть до возникновения в 70-х – 80-х годах ИТ-уклада и внедрения в МНК ИТ, последние оставались компаниями индустриального типа, так как они просто переносили в развивающиеся страны свои филиалы с производительными

---

\* К сожалению, термин «глобализация» сплошь и рядом встречается в сотнях и даже тысячах отечественных и зарубежных публикаций, искажая подлинную сущность и реальные масштабы этого феномена. Процесс глобализации находится сегодня на самых ранних стадиях своего развития.

силами индустриального типа. Вот это существенное различие между старыми МНК и трансформированными ТНК (транснациональными корпорациями, работающими на основе ИТ) часто игнорируется в работах, посвященных международным корпорациям. В итоге получается переоценка международной активности крупных корпораций (например, российских) за рубежом.

### **Структурный кризис в США.**

Современный кризис в США не является проявлением «ординарного» циклического кризиса капитализма. Мы имеем дело, в данном случае, с новым феноменом – **структурным** кризисом последнего этапа третьей фазы формационного развития капитализма в США. Однако, так как Америка является лидером не только в рамках англо-саксонской модели, но и всей мировой капиталистической экономики, то ее кризис приобретает черты глобальности. В самих США этот кризис знаменует вступление в этап «агонии» (по представленной во Вступлении схеме). Еще раз подчеркнем – это условное обозначение формационного этапа не означает одномоментного исторического явления, срок которого может быть растянут во времени именно из-за того, что он развивается в наиболее развитой стране. Опираясь на высочайшие научно-технические и формационные достижения, элита этой страны обладает отточенным умением манипулировать общественным мнением, искусно использовать сложившиеся среди населения массовые стереотипы для оттягивания на значительный исторический срок вступление страны на этап становления новой постиндустриальной экономики.\*

В чем же проявляется в современной Америке этот формационный этап?

В самой сжатой и краткой форме ответ на этот вопрос заключается в том, что в общественно-производственном организме США произошли

---

\* Можно прогнозировать, что реальный прорыв в постиндустриальное общество, в поэтапное раскрепощение непосредственно общественного труда (НОТ) в соответствии с общеформационной закономерностью произойдет не в эпицентре старого формационного развития, а на периферии (как это произошло при переходе к феодализму или к самому капитализму), и, возможно, это будет происходить в странах Северной Европы (скажем, Скандинавских государствах).

важные, принципиальные сдвиги, в результате которых администрация, крупный бизнес и элита общества в целом оказались перед лицом столь масштабных вызовов, на которые они до сих пор не могут найти адекватного ответа. Ниже перечислены наиболее существенные из этих сдвигов.

1. Самым главным фактором рассматриваемого этапа формационного развития, который и обусловил все последующие принципиальные сдвиги в США, заключается в появлении в недрах традиционного высокоиндустриального общественно-производственного организма страны нового *информационно-технологического уклада* (ИТ-уклада), основанного на компьютеризации и интернетизации. Условной точкой отсчета в этом смысле можно полагать 1971 год, когда корпорация «Интел» разработала интегрированную схему – компьютерный чип, положивший начало широкому распространению информационных технологий. Возникновение ИТ-уклада в США прошло ряд этапов. На этапе *зарождения* (послевоенный период вплоть до начала 1970-х годов) – это был «уклад в себе», анклав, изолированный (даже географически – Кремниевая долина) от остального массива высокоиндустриализированной экономики США. На этапе *становления* в качестве одной из активнейших структур американской экономики (начиная с 70-х годов) этот уклад начал стремительно проникать сначала в наиболее «удобные», легкодоступные и восприимчивые сферы услуг – связь, финансы, торговля. Труднее протекало это проникновение в промышленность, отягощенную массивными капитальными инвестициями. Но когда ИТ-уклад сформировался, и над ним даже возникла собственная виртуальная надстройка – биржа «НАСДАК» (NASDAQ), то Америку (как, впрочем, всегда) захлестнула волна всеобщей эйфории. Значительная часть экономистов и СМИ об американской экономике иначе как о «новой» и «постиндустриальной» не писали (что и сейчас не соответствует действительности). В результате такого ажиотажа на виртуальной площадке «НАСДАК» в 1990-х годах стал надуваться огромный пузырь, который в 2001 году благополучно лопнул. Но это был не

общеамериканский экономический, а внутриукладный кризис. Гораздо важнее и опаснее была тенденция нарастания и углубления противоречивости и образования **дуализма** социально-экономической структуры американского общества, а именно – противоречия между новым ИТ-укладом и ставшими уже традиционными секторами индустриальной части экономики. Эта противоречивость была *диалектической*: с одной стороны возникновение, становление и расширения ИТ-уклада объективно выражало прогрессивную сторону формационного развития Америки, но с другой, этот прогресс сопровождался деградацией традиционных индустриальных секторов, а миллионы и миллионы занятых в этих секторах работников вместе с их семьями оказались за гранью цивилизованной и достойной жизни. Процесс этот получил название **деиндустриализации**.

Подчеркнем, этот процесс начался и назревал задолго до сегодняшнего кризиса. Только за последние 12 лет в секторе обрабатывающей промышленности было сокращено 31% рабочей силы или около 6 млн. человек. В результате вклад этого сектора в ВВП США, составлявший 22,7% в 1970 г. упал в 2011 г. до 12,2%.<sup>11</sup>

Конечно, если бы расширение ИТ-уклада полностью происходило за счет поглощения традиционных секторов, то такое дуалистическое структурное противоречие быстро изжило себя. Но в том-то и дело, что ИТ-укладу не нужны старые производительные силы (ни в их физической, ни в человеческой форме), а стремительно растущая производительность труда требует, во-первых, меньшего числа работников и, во-вторых, высококвалифицированных «белых воротничков». Поэтому-то сегодня в США образовался еще один искусственный парадокс – при огромном многомиллионном числе безработных существует острый дефицит квалифицированных работников. Причем крупным корпорациям все равно где искать этих работников – в национальных рамках, либо за рубежом. Кстати, ключевую роль в возникновении феномена деиндустриализация

---

<sup>11</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, September 10-16, 2012, p.14.

играет то обстоятельство, что возникновение ИТ-уклада привело к относительному «раскрепощению» самого капитала. В эпоху традиционного индустриализма крупные предприятия и монополии всегда были озабочены сохранением своих производственных секретов и стремились к обособленности по части более полной обеспеченности своими собственными сервисными подразделениями и контролю над смежными производствами. Это, конечно, удорожало издержки производства, но полная технологическая секретность, безопасность и непрерывность производственного процесса была для бизнеса дороже. Для ИТ-уклада (при сохранении определенного уровня технологической секретности) все же стало важнее сокращение издержек производства через информационный механизм **аутсорсинга**, что неизбежно вело к расширению рамок НОТ, причем не только в национальных, но и транснациональных рамках.

Аутсорсинг помогает крупному капиталу решать свои кадровые проблемы, перенося производство туда, где рабочая сила дешевая и/или беззащитная. Вот несколько наглядных примеров. Знаменитая «Дженерал Моторс» продает больше машин в Китае, чем в США. На ее предприятиях в КНР занято 32000 постоянных рабочих, а в Штатах – лишь 52000, в то время как в 1970 г. на эту корпорацию работало в Америке 468000 человек. Корпорация инвестировала в Китае 250 млн. долл. в создание современного технологического центра, специализирующегося на производстве электробатарей и других альтернативных источников энергии.<sup>12</sup> Между прочим, три года тому назад «Дженерал Моторс» обанкротилась в США и, как писал журнал «The Economist», только финансовая поддержка федерального правительства спасла корпорацию от «свалки металлолома». После «драматической реструктуризации» финансы корпорации приобрели более или менее достойный вид. К тому же напуганный перспективой банкротства профсоюз «Объединенных авторбочих» пошел на невиданные до тех пор уступки и подписал с руководством Корпорации четырехлетнее

---

<sup>12</sup> *International Herald Tribune*, July 30, 2010.

соглашение по зарплате. По этому соглашению Корпорация получила право нанимать тысячи новых работников «второго эшелона», которым она стала платить вдвое меньшею зарплату по сравнению со старым контингентом работников. При этом она предложила большей части старого контингента (любому из 48500 работников) разовую сумму в \$5000 и еще около \$4000 в рассрочку в течение четырех лет в случае согласия на досрочный выход на пенсию. Соглашением предусмотрено провести в 2015 г. очередные переговоры о пересмотре зарплаты. Общий итог всех этих манипуляций был следующим: если в 2007 г. средняя почасовая зарплата в «Дженерал Моторс» была самой высокой среди трех американских автогигантов и зашкаливала за \$70, то в 2011 г. она понизилась до чуть более \$50 (т.е. была ниже, чем у «Форда»)<sup>13</sup>.

А вот пример еще одного гиганта американской индустрии – «Дженерал Электрик». В 2010 г. прибыли этой корпорации составляли \$14 млрд., из которых только \$5,1 млрд. было получено в самих США. В марте 2011 г. в стране разразился громкий скандал в связи с публикацией в «Нью-Йорк Таймс» статьи, в которой сообщалось, что в том же 2010 году корпорация получила от правительства льготу – налоговые вычеты в размере \$3,2 млрд. К этому времени подоспело и исследование «White and Bloomberg News», в котором отмечалось, в частности, что правительство установило для «Дженерал Электрик» самую низкую эффективную ставку налога среди 33 крупнейших индустриальных компаний мира. Пресса критиковала корпорацию за то, что она сократила с 2002 г. число своих работников в самих Соединенных Штатах на 20%, в то время как общая сумма полученных с тех пор прибылей возросла с \$15 млрд. до \$92 млрд.<sup>14</sup>

Однако не только высокотехнологичные промышленные корпорации, которые уже «втянулись» в ИТ-уклад, но и корпорации собственно ядра ИТ-сектора устремились за рубеж в стремлении оптимизировать свой бизнес

---

<sup>13</sup> *The Economist*, September 24, 2011, p. 77.

<sup>14</sup> Интервью руководителя «Дженерал Электрик» Джеффри Иммельта «Ведомостям», опубликованное 11 августа 2011 г.

через механизм аутсорсинга за счет как дешевизны квалифицированных работников, так и доступа к обширным рынкам для своей продукции. Ведь к 2000 г. издержки в США, связанные со стремительным ростом зарплаты персонала в ИТ-секторе и расходов на здравоохранение,<sup>\*</sup> с одной стороны, и открытие китайской экономики, связанное со вступлением этой страны в ВТО, побудили американские ИТ-корпорации к перенесению части производственных процессов и даже сегмента инжиниринга сначала на Тайвань, а позже и на материковый Китай. В итоге в 2000 г. в США закрылось 49 фабрик по производству чипов, а в производстве компьютеров в 2010 г. было занято около 166000 человек, то есть в разы меньше, чем в 1975 году, когда был собран первый персональный компьютер «MITS Altair 2800». За это же время в Азии возникла индустрия по производству компьютеров, в которой трудилось 1,5 млн. человек. Разумеется, это были по существу не национальные предприятия, а составные части глобальной системы НОТ, которые производили для крупнейших западных ИТ-корпораций компоненты: компьютеры (для «Дэлл» и «Хьюлетт Пакард»), сотовые телефоны (для «Нокиа») и другие технологические изделия для «Майкрософт» и «Интел». В Китае под производство технологических изделий для корпорации «Эппл» работает 250000 человек, то есть в разы больше, чем в самих Соединенных Штатах.<sup>15</sup>

Кстати, «парадокс» с «Эппл» заключается в том, что корпорация считается сегодня крупнейшей в США по рыночной капитализации. Но в Америке на ее предприятиях занято всего 43000 человек, вообще же по миру на «Эппл» работает 700000, занятых в поставках разной продукции. Как говорил по этому поводу лауреат Нобелевской премии американский экономист Пол Кругман: «К сожалению, почти ни один из этих людей не

---

<sup>\*</sup> Старший советник корпорации «Интел», занимавший в ней посты исполнительного менеджера или председателя (1987-2005 гг.) А.Гроув (Andy Grove) подсчитал, что в первые годы существования Кремниевой долины создание одного рабочего места обходилось в несколько тысяч долларов, а сегодня – в несколько сотен тысяч долларов (*Bloomberg BusinessWeek*, July 5-11, 2010, p.51).

<sup>15</sup> *Op.cit.*, pp. 50-54. См. также *Financial Times*, January 28, 2011.

живет в Америке».<sup>16</sup> Но не все из этих людей работают и в зарубежных филиалах корпорации «Эппл». (Также как и не все поставщики по аутсорсингу других американских и ИТ-корпораций являются их филиалами). Все дело в том, что аутсорсинговая экспансия американских ИТ-корпораций породила еще один феномен – своеобразное «компрадорство 21-го века». Индийцы, тайваньцы, работавшие в Силиконовой долине в корпорациях «Интел», «Майкрософт» и др. и завязавшие там тесные связи, впоследствии вернулись на родину и создали у себя сервисные ИТ-центры (Иногда их неправомерно называют «силиконовыми долинами»). Одна из первых основанных на Тайване компаний такого рода – Hon Hai Precision Industry Co. (сегодня более известная как Foxconn) превратилась в крупную мировую корпорацию по производству электроники, строящую сегодня свои предприятия во многих индустриализирующихся развивающихся странах. А после вступления Китая в ВТО и особенно после открытия материкового Китая для тайваньских инвестиций, Foxconn построила там несколько предприятий по производству чипов, выведя, таким образом, Китай на второе место после «Интел». Другая тайваньская компания Semiconductor Manufacturing Co. была создана позже, в 1987 г. и стала специализироваться на производстве компьютерных чипов.<sup>17</sup>

Но по предоставлению услуг в рамках общего бизнес-аутсорсинга настоящим мировым хабом стала Индия. Первые две «силиконовые долины» возникли возле Мумбая (быв. Бомбей) были Infosys и Wipro, позднее к ним присоединилась и быстро вышла на первое место дочерняя компания одной из крупнейших монополий Индии «Tata» - TCS («Tata Consultancy Services»). Сегодня на эту тройку работает 500000 человек, зарплата которых составляет 40% от продажи сервисных услуг в размере \$157 млрд. По уже заключенным 1000 контрактам на будущие пять лет выручка составит \$200 млрд. Однако в основном эти компании представляют собой анклав не связанные

---

<sup>16</sup> *International Herald Tribune*, January 28-29, 2012.

<sup>17</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, July 9-15, 2012, p.32.

органически с национальной экономикой Индии. Так на США и Европу приходится 4/5 всех услуг, предоставляемых этими компаниями. Например, Infosys 64% своих доходов получает из США и только 2% - из Индии. Даже доходы TCS от аутсорсинга наполовину зависят от зарубежных клиентов.<sup>18</sup> Фактор дешевой рабочей силы в процессе аутсорсинга имеет, конечно, свои временные рамки: по мере роста этого бизнеса изменяется ситуация на рынках труда в Индии и Китае, повышается зарплата местных работников, и международные корпорации, привыкшие к огромному спрэду, начинают постепенно перемещать бизнес аутсорсинга во Вьетнам, Бангладеш, Пакистан, а Филиппины уже обогнали в 2011 г. Индию по одной из разновидностей (более низкого уровня) аутсорсинга.

Но не надо думать, что феномен аутсорсинга касается только взаимоотношений международных корпораций с индустриализирующимися развивающимися странами. В некоторых случаях, особенно если вынос производственных цепочек за рубеж нежелателен по геополитическим соображениям, корпорации могут найти аутсорсинговые лазейки и в собственных национальных рамках. Наглядным примером может служить американская самолетостроительная корпорация «Боинг», предприятия которой базируются в северо-западном штате Вашингтон (г. Сиэтл). В начале 2011 года эта корпорация решила построить филиал на противоположном побережье Америки в пригороде Чарльстона в Южной Каролине (не путать с одноименным административным центром штата Западная Виржиния), на котором занято 4000 рабочих. В этом штате 18,3% населения живет за чертой бедности, а удельный вес безработных составлял в 2011 г. 11,1% по сравнению с общенациональным показателем 9,1%. Но не забота о благосостоянии населения побудило руководство «Боинга» принять это решение, а стремление воспользоваться беззащитностью рабочих в Южной

---

<sup>18</sup> *Financial Times*, January 25 and 26; June 26, 2012.

Каролине, относящейся к той группе преимущественно южных штатов Америки, в которых действуют антипрофсоюзные законодательства.<sup>19</sup>

Кстати, эту «лазейку» летом 2012 г. попыталась использовать и европейская авиакорпорация «Airbus» в еще одном подобном штате – Алабаме. Эта корпорация объявила о своих планах построить в этом штате свой филиал (корпорация имеет свои предприятия по строительству А-320 в Германии, Франции и Китае).<sup>20</sup> В обоих упомянутых штатах уже обосновались такие зарубежные автофилиалы корпораций, как BMW, Toyota, Mercedes-Benz и др., создавая конкуренцию большой американской «тройке» в Детройте.

Необходимо подчеркнуть, что, являясь следствием возникновения ИТ-уклада аутсорсинг «унаследовал» характерную для этого процесса диалектическую противоречивость. С формационной точки зрения аутсорсинг является прогрессом. Он создает большой простор для НОТ, как в национальных рамках, так и в трансграничном пространстве, в частности, вовлекая экономики развивающихся стран в процесс модернизации. С другой стороны, этот феномен развивается в оболочке частного капитала, а в условиях англо-саксонской либеральной модели и при отсутствии сильной регулирующей роли государства, ограничивающей чрезмерный и эгоистичный космополитизм ТНК, аутсорсинг приводит к разрушительным социально-экономическим последствиям внутри национальной экономики США. Получая значительную долю своих прибылей за рубежом, ТНК прячут свои прибыли от американского налогообложения и тратят их за рубежом, поглощая или инвестируя в подешевевшие за кризисные годы активы. «Bloomberg» приводит подсчеты, согласно которым только *нефинансовые* корпорации Америки, входящие в список Standard & Poor's (500-stock index), накопили за пределами своей страны в оффшорах \$780 млрд. Только за семь месяцев 2011 г. они потратили \$174 млрд. на покупку иностранных активов.

---

<sup>19</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, October 24-30, 2011, p.32.

<sup>20</sup> *Wall Street Journal, Europe*, July 5, 2012.

«Bloomberg» приводит любопытное сопоставление зарубежных и домашних активов американских ИТ-корпораций за 2010 г. Вот некоторые из них (в млрд.долл.):<sup>21</sup>

Корпорация	Оффшорные наличные активы	Домашние активы
Apple	\$ 47,6	\$ 28,6
Microsoft	\$ 45,0	\$ 7,8
Cisco	\$ 38,8	\$ 4,6
Oracle	\$ 20,4	\$ 8,4
Google	\$ 18,8	\$ 20,3
Qualcomm	\$ 14,6	\$ 5,6
Dell	\$ 12,9	\$ 2,3

### Социальные последствия структурного кризиса в США

Так называемая деиндустриализация имела болезненные негативные последствия в *социальной* структуре американского общества. Среди них и возникновение хронической безработицы, процессы деклассирования и люмпенизации, расслоение «среднего класса» и «выпадение» его низшего слоя среди занятых в традиционном индустриальном секторе практически на «дно», общий рост неравенства и т.п. Но главная головная боль администрации Обамы на сегодня – это безработица.

Проблема нарастания безработицы и превращения ее в хроническую возникла еще до современного глобального кризиса. Фактически традиционный индустриальный сектор в Америке находится в состоянии упадка уже несколько десятилетий. Только за последние 12 лет предприниматели в обрабатывающей промышленности сократили 31% наемных работников или 6 млн. человек.<sup>22</sup> Более того, с 1970 г. сокращалась и средняя зарплата в этом секторе. Правда, это «смягчалось» фактом увеличения работающих семейных женщин. На некоторое время «спасало» надувание ипотечного пузыря, ведь в строительстве работали в основном мужчины. Но когда пузырь лопнул, миллионы рабочих были выкинуты на

<sup>21</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, August 15-28, 2011, p.20.

<sup>22</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, September 10-16, 2012, p.14.

улицу. В целом, удельный вес работающих (всех – полный и неполный рабочий день) сократился до отметки 63,3% в 2009 г. (низший статистический показатель с 1948 г.).<sup>23</sup>

До недавнего времени средний американец жил в своих мечтах об «американском образе жизни» благодаря дешевым банковским кредитам и еще более дешевым товарам из Китая. Все это маскировало подспудно набирающий силу структурный кризис и связанный с ним устойчивый рост безработицы, который прорвался наружу в 2007-2009 годах в форме открытого ипотечного, финансового и экономического кризиса и разрушил иллюзорное благополучие. Американские эксперты принципиально разделились в оценке характера безработицы и, соответственно, в необходимых средствах борьбы с ней. Официальные эксперты, обслуживающие федеральные органы, настаивают на циклическом характере безработицы, исходя из представления о циклической природе кризиса. Эксперты научного сообщества и некоторые эксперты, работающие на Уолл-стрит, резонно говорят, что в обществе произошли серьезные сдвиги, и безработица имеет структурный характер.<sup>24</sup> При этом первые, пользуясь традиционными экономическими моделями, никак не объясняют необычный феномен: почему безработица сохраняется, хотя прибыли крупнейших корпораций ИТ-уклада давно уже растут. Ведь при традиционных циклических кризисах с возобновлением экономического роста восстанавливались и рабочие места. Бывший министр труда США и автор книги «Aftershock: The Next Economy and American Future» Роберт Рич (Robert Reich) опубликовал в «International Herald Tribune» статью, в которой внес в качестве эпиграфа свой главный вывод: «Более высокие прибыли больше не ведут к повышению занятости». (В этом эпиграфе автор подметил одно из главнейших изменений в ситуации с рабочей силой, которая практически игнорируется Федеральным казначейством и его экспертами и

---

<sup>23</sup> *Op. cit.*, August 29 – September 4, pp. 26-28.

<sup>24</sup> См.: *Bloomberg BusinessWeek*, July 19-24, 2011, pp.12-13.

которое не фиксируется проводимой ими монетаристской политикой). В статье Рича констатируется, что в середине 2010 г. американские корпорации уже вернули почти 90% того, что они потеряли во время кризиса, и сидели «на гигантской груде денег»<sup>\*</sup> Во втором квартале 2012 года 500 крупнейших нефинансовых фирм обладали примерно одним триллионом долларов, и эта сумма продолжала расти. Но реальная безработица не уменьшалась. Рич называет три причины этому: первая заключается в том, что корпорации инвестируют за рубежом, где они зарабатывают значительную часть своих прибылей. Вторая причина, по мнению автора, заключается в том, что корпорации инвестируют свои деньги в США в трудосберегающие технологии ради более высокой производительности, но не увеличения заработной платы. В-третьих, корпорации, несмотря на кризис, тратят свои прибыли на выплату дивидендов и на выкуп своих акций, способствуя росту цен на них.<sup>25</sup>

Справедливости ради следует отметить, что официальная статистика показывает следующую динамику безработицы в США в период правления 8-ми последних президентов Соединенных Штатов с 1972 г. Мы взяли этот период потому, что он примерно совпадает с рамками этапа становления ИТ-уклада. Итак, с 1972 г. (Никсон) безработица, которая составляла вначале около 6%, начала падать до ниже пятипроцентного уровня, но к концу правления Никсона вновь устремилась вверх. Этот рост безработицы продолжался большую часть первой половины срока правления Форда и достиг немногим более 9%, но потом начал падать и спустился ниже 8%. При демократе Картере этот спуск продолжался, но к концу его правления вновь устремился ввысь почти до прежней отметки. Унаследовал эту тенденцию Рейган в ходе первой половины своего первого срока довел уровень безработицы до невиданного пика, где-то между 10 и 11%. Потом

---

<sup>\*</sup> С тех пор, как писались эти строки, корпорации заметно приумножили эту «груду денег». По свидетельству «Bloomberg» на середину сентября 2012 г. «Почти два триллиона долл. было добавлено к активам [корпораций] в этом году, и основные фонды достигли уровней, невиданных со времени крушения [компаний] Lehman Brothers Holdings Bear Stearns» (*Bloomberg BusinessWeek*, September 17-23, 2012, p. 45).

<sup>25</sup> *International Herald Tribune*, July 30, 2010.

последовал спад к 5%. Затем Буш-старший, ближе к середине своего срока, опять поспособствовал росту безработицы, превысившей планку 7%. За последовавшие два срока демократа Клинтона безработица неуклонно падала, дойдя до самого низкого уровня – ниже 4%. Последовавшее правление Буша-младшего было противоречивым: вначале безработица приподнялась чуть выше 6%, затем стала падать и с началом второго срока, совпавшим с началом нынешнего кризиса (ипотечная фаза), вновь возобладала повышательная тенденция. В результате Обаме достались и разгар кризиса, и новый пик безработицы (около 10% в марте 2009 г.). В течение 2010-2011 годов всеми правдами и неправдами удалось довести до 9%, а к концу 2011 г. (ноябрь) и до 8,6%.<sup>26</sup>

Так что вроде бы дело идет на спад, хотя бы в процентном отношении. Но, во-первых, в абсолютном количественном отношении следовало бы учесть, что 1% безработных от общего числа трудоспособного (исключая сельское хозяйство) населения в первой половине 70-х годов было в количественном отношении, по крайней мере, в два раза меньше, чем в 2008 г. И если 1%, скажем, в 1975 году составлял примерно 800 тыс. безработных, то процент в 2008 году – 1,4 млн. (то есть на 9 пиковых процентов во время президентства Форда приходилось 7,2 млн. безработных, в то время как десятипроцентному пиковому показателю у Обамы соответствовало 14 млн. безработных).

Но не надо обольщаться официальными данными снижения безработицы в последние полтора года. По мере накала страстей в предвыборной президентской гонке нарастало и манипулирование статистическими данными по безработице, напоминая внимательному наблюдателю известную поговорку о том, что существует ложь, большая ложь и статистика. Малейшее спорадическое колебание данных по безработице мгновенно истолковывалось противоборствующими сторонами

---

<sup>26</sup> *The Economist*, September 10, 2011, p. 44; September 17, 2011, p. 72; December 3, 2011, p. 92; December 10 2011, p. 12; December 31, 2011, p. 68.

как серьезное улучшение в ту либо в другую сторону. Не случайно журнал *Bloomberg BusinessWeek* буквально накануне выборов в одной из кратких редакционных рубрик поместил статью под недвусмысленным названием-призывом: «Не позволяйте статистике выбрать президента».<sup>27</sup>

Существует много способов искажения реальной картины на рынке труда. Так официальные данные о 14 млн. безработных не включают в себя еще 11 млн. «underemployed» - «недозанятые», то есть частично занятые или временно нанятые рабочие. Следует также учитывать, что существуют фиксированные сроки для категории безработных, по истечении которых они снимаются с учета, оставаясь безработными. Например, в январе 2012 года таким образом исчезло 1,2 млн. человек из базы расчетов.<sup>28</sup> А есть еще группа людей, которые потеряли надежду найти работу по профилю, перестали регистрироваться и перебиваются случайными заработками. Существуют подсчеты, согласно которым две эти группы насчитывают около 6,6 млн. человек.<sup>29</sup>

В целом, о возникновении структурной хронической безработицы в США наглядно говорят такие данные: произошло резкое увеличение средней продолжительности периода безработицы – если в 2007 году этот показатель составлял 17 недель, то в 2011 году – уже 40 недель. В 2001 году на группу безработных, средний срок которых составлял 27 и более недель, приходилось всего 10%, то в 2011 году доля таких безработных достигла 44,4%.<sup>30</sup> Вот почему некоторые эксперты в США указывают на тот факт, что число занятого трудоспособного населения снизилось до 63,7% - самый низкий уровень за три десятилетия, и делает вывод о том, что официальные данные о безработице приукрашивают реальную картину.<sup>31</sup>

Важно подчеркнуть, что начало процесса нарастания хронической безработицы и неуклонного снижения заработной платы связано со

---

<sup>27</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, November 5-11, 2012, p. 10.

<sup>28</sup> *Известия*, 8 февраля 2012.

<sup>29</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, February 20-26, 2012, p. 14.

<sup>30</sup> *The Economist*, September 10, 2011, p. 13; *Bloomberg BusinessWeek*, July 18-24, 2011, p. 13.

<sup>31</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, February 20-26, 2012, p. 15.

становлением ИТ-уклада и начавшейся вследствие этого структурной перестройки американской экономики. Первые десятилетия этих процессов маскировались и смягчались двумя внутренними факторами. Первый из них – это возрастающее число работающих семейных женщин, зарплата которых восполняла «дыру» в семейном бюджете. Второй – более поздний – надувание ипотечных «пузырей», поддерживающее занятость в строительном секторе, в котором доминировали мужчины. Но «пузырь» лопнул, унеся с собой миллионы рабочих мест. В результате структурного кризиса и связанной с ним хронической безработицы в американском обществе стало нарастать социальное неравенство. Перу упомянутого выше профессора Принстонского университета и лауреата Нобелевской премии по экономике за 2008 год Пола Кругмана принадлежит книга «Кредо либерала», в которой многие структурные изменения в социально-экономическом развитии США прописаны убедительно.<sup>32</sup> Кругман приходит к выводу, что за последние три десятилетия страна вернулась к уровню неравенства, характерному для худших лет раннего индустриализма, а благами экономического роста Америки в основном воспользовались наиболее богатое меньшинство, тогда как остальные оказались на обочине экономического прогресса.

Впрочем, о растущем социальном неравенстве в США в годы кризиса заговорили все серьезные СМИ в Америке и Великобритании. Так «Файнэншл таймс» в январе 2012 г. опубликовала статью о росте огромные денежных средств на балансовых счетах нефинансовых корпораций США, в результате чего «удельный вес корпоративных прибылей Соединенных Штатов в ВВП выше, чем когда бы ни было со времен 1950 года».<sup>33</sup> В 2011 году на 1% самых богатых американцев приходилось 1/3 национального богатства, а 50% самых бедных располагали лишь 2,5% от этого богатства.<sup>34</sup> Многие эксперты на Западе отмечают, что длительная безработица особенно

---

<sup>32</sup> Кругман П. *Кредо либерала*. Изд-во «Европа», М., 2009.

<sup>33</sup> *Financial Times*, January 30, 2012.

<sup>34</sup> *Московский комсомолец*, 11 октября 2011.

губительна для перспектив развития экономики и вообще всего американского общества. Она ведет к деклассированию значительной части работников, утрате профессиональных навыков и снижению воли и тяги к труду, усилению депрессии и вообще общей маргинализации на рынке труда. Тысячи и тысячи людей оказываются «на дне». Некоторые эксперты расценивают все это как **потерю человеческого капитала**.<sup>35</sup> Другие приводят данные, что в ходе затянувшегося кризиса *было утрачено больше рабочих мест и большая доля национального производства*, чем в любой рецессии за последние 50 лет.<sup>36</sup> В свою очередь эксперты МВФ выражают большое беспокойство в связи со значительным повышением уровня безработицы среди молодежи в западных странах. В Америке, например, удельный вес безработных моложе 25 лет достиг в 2011 году 17,1%. По мнению МВФ, существует вероятность того, что наряду с риском «потерянного десятилетия» появится риск «потерянного поколения».<sup>37</sup>

За последние годы наблюдался в богатой Америке и беспрецедентный рост числа бедных людей. В 2000 году число американцев, живущих за чертой бедности, насчитывало 31,5 млн. человек, а уже через десять лет, в 2010 г. – 46,2 млн., что составляло более 15% всего населения. Нация откатилась по этому показателю на полвека назад. 45 млн. американцев получали в 2010 году талоны на продукты питания.<sup>38</sup> В крупнейшем не только финансово-экономическом, но и научном, и культурном центре США – Нью-Йорке городские власти с мая 2012 года решили открыть 10 приютов для бедных и до конца года были намерены открыть еще пять. Общее число оставшихся без крова ньюйоркцев достигло 46 тыс. человек. Это 14% от всех американских бездомных. Но, пожалуй, больше всего пострадали старые индустриальные центры, среди которых «выдающееся» место занимал, конечно, некогда важнейший машиностроительный Детройт. Город сегодня

---

<sup>35</sup> См.: *The Economist*, September 17, 2011, p. 90; *Bloomberg BusinessWeek*, June 4-10, 2012, p. 6 and July 2-15, 2012, pp. 27-28.

<sup>36</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, August 29 – September 4, 2011, p. 15.

<sup>37</sup> *The Economist*, October 22, 2011, p. 13; *Financial Times*, July 3, 2012.

<sup>38</sup> *Ведомости*, 15 сентября 2011; *Московский комсомолец*, 11 октября 2011.

находится на грани упадка. По данным переписи, опубликованным в начале 2011 года за прошедшее десятилетие город потерял четверть своего населения, в том числе уезжали и представители «среднего класса» (и белые, и черные), разваливались семьи, росла преступность. Из оставшихся – 38% населения сегодня живут ниже уровня бедности.<sup>39</sup>

Особо стоит выделить проблему «среднего класса», который наши «либеральные» экономисты очень любят приводить в аргументации своей экономической политики в качестве опоры демократии и экономического процветания в развитых капиталистических странах. На формационном этапе агонии происходит расслоение или размывание «среднего класса», усилившегося когда ИТ-ТНК и ТНБ вплотную стали заниматься аутсорсингом и использовать в развивающихся странах компьютерщиков, копировальщиков и прочих рутинных офисных работников. Это нанесло сильный удар по «белым воротничкам» в Америке. В августе 2012 г. «Файнэншл таймс», ссылаясь на доклад Исследовательского центра «Пью», констатировала, что минувшее десятилетие стало худшим для американского «среднего класса» за всю послевоенную эпоху: значительно снизились доходы (добавим и социальный статус), а главное «класс» этот начал существенно сокращаться. Если в 1971 году к нему относили 61% взрослого населения Америки, то в 2011 г. – только 51%.<sup>40</sup>

До поры до времени «средний класс» терпел свое ухудшающееся положение. Альберт Эдвардс из Société Générale объяснял это терпение политикой центральных банков, которые создали бум недвижимости и втянули в сети заимствований представителей этого класса, создавая иллюзию процветания и потребительства, «удерживая средний класс от восстания».<sup>41</sup> Но когда кризис развеял эти иллюзии, возникло протестное движение. «Люди вправе быть рассерженными», - писал в октябре 2011 г. журнал «Экономист». «От Сиэтла до Сиднея протестующие вышли на

<sup>39</sup> *Известия*, 11 октября 2012; *The Economist*, October 22nd, 2011, p. 57-58.

<sup>40</sup> Цит. по: *Ведомости*, 24 августа 2012. См. также: *The Economist*. Special Report «The Future of Jobs», September 10th, 2011, pp. 5, 7; *Bloomberg BusinessWeek*, January 23-29, 2012, pp. 102-103.

<sup>41</sup> *Wall Street Journal*, August 10, 2011.

улицы. Чем бы они ни инспирировались – движением «Оккупируй Уолл-стрит» в Нью-Йорке или *indigados* (негодующие) в Мадриде – они пылают негодованием в связи с неблагоприятным положением в экономике и несправедливой ситуацией, когда бедные расплачиваются за грехи богатых банкиров, а в некоторых случаях и самого капитализма».<sup>42</sup>

В этих протестных движениях, возможно, участвовала и часть безработных рабочих и пострадавших представителей «среднего класса». Но, судя по радикализму, по формам протестного движения и по существу их лозунгов, решающую роль играли «пробудившиеся» средние слои «среднего класса», а не пролетарские массы. Ведь пролетариат – это класс, который представляет собой органическую часть системы капитализма. Его главное оружие в рамках этой системы в развитых капиталистических странах – забастовки, митинги и шествия с требованиями повышения зарплаты (или против понижения зарплат), улучшения условий и продолжительности труда, то есть за «нормальный» (по их представлениям) капитализм. На формационном этапе агонии капиталистической системы пролетариат ведет примерно так же, как вело себя крестьянство в период заката абсолютизма. Оно боролось не против феодализма, а против «плохих» и «несправедливых» феодалов, которые нарушали принятые на себя обязательства в области хозяйственных вопросов и правовых отношений. (Ярким примером этого служат роялистские восстания французских крестьян в Вандее во время великой Французской буржуазной революции).

Средний же слой «среднего класса» на нынешнем этапе агонии более революционен и вследствие своей большей образованности и осведомленности более болезненно воспринимает утрату прежних иллюзий и прежнего относительного благополучия. Правда, в ходе расслоения «среднего класса» образуется новая прослойка с высшим образованием, которая смогла адаптироваться к меняющимся условиям и вписаться органически в ИТ-уклад. Эту прослойку часто называют «креативным

---

<sup>42</sup> *The Economist*. October 22nd, 2011, pp. 13.

классом» или творческими работниками нового уклада (своеобразным «третьим сословием», но уже между капиталистами и пролетариатом). Это еще не класс, а *протокласс*. Между прочим, наиболее продвинутые руководители ИТ-ТНК уже осознали потенциал представителей этого протокласса. Они поняли, что нужно принципиально менять организацию труда именно под изменившийся характер этой новой креативной производительной силы. Так, например, руководство корпорации Google ввело режим работы, по которому сотрудникам разрешалось до 20% рабочего времени тратить по своему усмотрению. Это весьма положительно повлияло на производительность, инициативность и инновационность людей по природе склонных к изобретательности. В сообществе ИТ-корпораций это новшество Google сначала встретили со скептицизмом и даже недоумением. Но вскоре увидели наглядно плоды нововведения, и многие стали перенимать и совершенствовать новую систему, которая получила название «свобода и ответственность».<sup>43</sup> (Это уже ближе к размышлениям Маркса и Энгельса о форме трудовой деятельности при коммунизме, но, разумеется, вне оболочки частного интереса руководителей корпораций). По мере расширения рамок ИТ-уклада из массы этого креативного протокласса будет формироваться тот полноценный креативный класс, который станет гегемоном в будущей новой экономике и будущем обществе в первой фазе их становления.

Ну а пока, накануне нового 2013 года Америка стояла перед весьма реальной угрозой «фискального обрыва»\*, который возник из-за сбоя в модели политической власти – одно из важнейших проявлений характерного для формационного этапа агонии, а именно: отсутствие политического консенсуса и отсутствие национального лидера, способного этот консенсус навязать силой авторитете. Президенту Обаме все же удалось достичь

---

<sup>43</sup> *The Economist*. Special Report. September 10th, 2011, pp. 12, 13.

\* Проблема «фискального обрыва» заключается в том, что с 1 января 2013 г. заканчивается действие многочисленных налоговых льгот, принятых еще со времен президентства Буша-младшего. Возникло опасение, что с огромным ростом налогового бремени в сочетании с требуемым республиканцами (и объективно необходимым) сокращением расходов правительства свергнут США (и большую часть мира) в еще более глубокую яму финансового кризиса.

кратковременного компромисса и отсрочить реализацию долгосрочного и реалистического решения проблемы «фискального обрыва». Однако то, что центральным пунктом достигнутого компромисса оказался вопрос об облегчении налогового бремени для «среднего класса», свидетельствует все же об осознании значения этого класса для сохранения существующей политической власти в США.

### **Финансовый аспект структурного кризиса англо-саксонской модели**

На этапе агонии именно вследствие возникновения и становления ИТ-уклада и его пронизывания и проникновения в финансовый сектор экономики США и Великобритании, произошли наиболее глубинные, чувствительные и даже скандальные проявления структурного кризиса наступающей эпохи глобализации. Почти все механизмы и институты финансового сектора превратились в свою противоположность. Все началось с компьютеризации финансового сектора. Казалось, ничто не предвещало беды. Более того, позитивные плоды этой компьютеризации ощутили сотни миллионов людей во многих странах мира. Однако после кризиса 2007-2011 гг. стало особенно очевидно, что в условиях англо-саксонской либеральной модели компьютеризация финансовой сферы стала грозным оружием массового финансово-экономического разрушения, превращения финансового сектора в мощную *самодовлеющую структуру*, и *отрыва ее от реальной экономики*.

Одной из институциональных жертв сплошной компьютеризации стали *биржи – товарные и фондовые*. Это некогда полезные механизмы, существенно облегчившие и расширявшие кругооборот товаров и денег в ходе развития капитализма, в конечном итоге в таких странах как США и Великобритания, в период становления постиндустриализма стали выходить из-под какого-либо разумного контроля и регулирования. Начался все более зримый отрыв бирж от реальной экономики и превращение их, прежде всего,

в механизм автономного процесса приращивания спекулятивного капитала. Главным в функционировании бирж стала не реализация физических товаров, а заключение фьючерсных сделок по разного рода *деривативам*. При этом брокеры и дилеры, хедж-фонды, инвестиционные банки и даже пенсионные фонды оправдывают свою спекулятивную активность на бирже необходимостью хеджировать свои доходы от колебаний курсов, цен на сырье, процентных ставок по заемным капиталам, но не хотят официально фиксировать сделки, всячески избегая их прозрачности. Впрочем «электронная торговля» сама по себе создала немалые препятствия для нормального контроля и государственного регулирования, особенно учитывая тенденцию нарастания в последние годы операций по коротким продажам. Ведь компьютерные программы *ежесекундно автоматически создают миллионы деривативных контрактов, позволяющих зарабатывать на минимальных изменениях цен*. Такая финансовая система, с одной стороны, позволяет **менеджерам** зарабатывать огромные состояния (для себя, а не для компании), а с другой, полностью исключает всякую возможность вмешательства в процесс заключения сделок собственникам корпораций – акционерам. Это представляет собой еще одну важную негативную трансформацию в функционировании финансового капитала на этапе агонии. Собственники-акционеры превращаются в пассивных наблюдателей, а нанятые ими за большие зарплаты менеджеры принимают решения практически по своему усмотрению и сами же их исполняют. Подобная финансовая система уже не является органической составляющей частью национальной экономики и превращается в своеобразную «раковую опухоль» на теле экономики, распространяющую в организме свои метастазы. Ведь некоторые нефинансовые компании и корпорации также не избежали соблазна поиграть в азартные спекулятивные биржевые игры. Все эти негативные финансовые процессы имеют своим первоисточником именно страны с либеральной англо-саксонской моделью. В июле 2009 г. «Файнэншл таймс» привела интересную диаграмму географического

распределения в мире количества хедж-фондов и «фондов фондов» (фондов, инвестирующих в другие инвестиционные фонды) по состоянию на 2 квартал 2009 г. (в скобках – удельный вес регионов от общего числа).

**Распределение хедж-фондов и «фондов фондов»  
по странам и регионам мира**

США	4442 (45,2%)	Оффшорные центры	684 (7%)
Великобритания	2208 (22,5%)	АТР	419 (4,3%)
ЕС (без Великобритании)	849 (8,6%)	Америка (без США)	275 (2,8%)
Швейцария	821 (8,4%)	Остальной мир	126 (1,3%)

Таким образом, только на США и Великобританию (не считая оффшорные центры) приходится 67,7% подобных фондов, а в материковой Европе одна только Швейцария почти сопоставима со всем ЕС.

Момент истины настал в дни глобального кризиса. Никакие деривативы, никакое хеджирование с использованием специальных компьютерных программных продуктов не предотвратило сокрушительного краха вышедшей из-под контроля финансовой системы. Было бы наивным упрощением заниматься поиском персональных виновников или конкретных институциональных финансовых организаций, ответственных за случившееся (хотя все они внесли «посильный вклад» в формирование этой ситуации). Все дело в исторически сложившейся либеральной финансовой системе (под эгидой Уолл-стрит и лондонского Сити), при которой государство до поры до времени отстранилось от исполнения необходимых контрольных и правовых функций, особенно в сложнейший переходный к новой экономике период. Не то, чтобы в США вовсе не было регулирующих деятельность бирж органов. Там еще в рамках «Нового курса» Франклина Делано Рузвельта, пришедшего к власти на волне Великой депрессии 1929-1933 годов, была создана в 1934 г. Комиссия по ценным бумагам и биржам –

SEC (Securities & Exchange Commission).<sup>\*</sup> Много позднее, после энергетического шока начала 1970-х, в 1974 г. была создана также Комиссия по срочной биржевой торговле – CFTC (Commodity Futures Trading Commission). Однако именно в самый сложный период начавшегося процесса компьютеризации бирж, эти комиссии не только оказались не способными выполнять свои основные функции, но фактически содействовали все более полной бесконтрольности их деятельности (возможно, по причине отсутствия «второго Рузвельта»).

Серьезное испытание выпало на долю этих комиссий в период шокового пика нефтяных цен в середине июля 2008 года (до 147 долл./барр.) и последующего резкого падения их после этого к концу года до 35 долл./барр.). Это был период начала внутриполитической борьбы в США за президентское место. Президент Буш, семейство которого было тесно связано с нефтяным бизнесом, добивался от Конгресса поддержки своего указа об отмене моратория на разработку шельфовых месторождений, аргументируя необходимость этого тем, что США все больше садятся «на иглу» зависимости от ее импорта, да к тому же из недружественных Америке стран. Демократы парировали, что нужды в широком освоении новых месторождений в США нет, а цена растет вследствие бесконтрольной активности биржевых спекулянтов. Тогда комиссия CFTC, вслед за Бушем, тоже утверждала, что спекулянты здесь ни при чем, и все зависит от асимметричного баланса спроса и предложения.<sup>44</sup> Тем не менее, демократы, обладавшие большинством в Конгрессе, потребовали все же от комиссии принять более жесткие меры и навести порядок на NYMEX'e (Нью-Йоркской товарной бирже). Было возбуждено несколько дел, но главное – демократы привлекли независимых экспертов, которые, проанализировав развитие

---

<sup>\*</sup> Считалось, что SEC должна быть независимой, свободной от внутриполитических пристрастий экспертной комиссией. В составе ее руководства по два члена от Демократической и Республиканской партий, но председатель комиссии назначается Президентом страны, и, как показала практика, это являлось решающим фактором при принятии решений.

<sup>44</sup> Более подробно об этой полемике см.: *The Wall Street Journal, Europe*, July 24, 2008; *Financial Times*, July 5, 2008; *Коммерсантъ Business Guide*, 25 августа 2008, стр. 18.

ситуации в течение первой половины 2008 года, презентовали в Конгрессе Доклад «Speculators Drive Prices Up and Down», в котором показали, что в период, когда спекулянты наводняли своими инвестициями биржу, цены взлетели в высь. Но когда Конгресс начал давить на комиссию по торговле фьючерсами и разрабатывать законодательство против злоупотреблений на бирже, то спекулянты в короткий срок вывели до 40 млрд. долл. и обрушили цены. В Докладе также отмечалось, что в течение первых шести месяцев 2008 года запасы нефти по всему миру были в основном на одном уровне (flat), а спрос и предложение были сбалансированными и не могли сколько-нибудь серьезно влиять на взлет и падение нефтяных цен.<sup>45</sup> Кстати, выводы независимых экспертов косвенно подтверждались и статистикой по динамике ежемесячных фьючерсных контрактов. Так, если число контрактов по нефти WTI, заключенных в 2003-2006 годах, колебалось в рамках 70-100 тыс., то в 2007 - первой половине 2008 г. число их подскочило до 260-340 тыс.<sup>46</sup>

Накануне кризисных 2007-2008 годов рынок деривативов превратился в один из самых крупных в мире. По оценке Банка международных расчетов в Базеле, номинальная стоимость контрактов, проходящих по всей мировой системе, оценивалась тогда в более чем 636,4 трлн. долларов. Но только 3,4% этой суммы проходило через биржи. Остальные 614,67 триллионов, что было эквивалентно десяти годовым валовым продуктам всего мира (!), торговалось на частных рынках непосредственно между покупателями и продавцами в форме небиржевых деривативов.<sup>47</sup> Таким образом, можно констатировать, что *большая часть мирового финансового рынка в то время фактически ушла из залов традиционных бирж в компьютерные сети.* Понадобился оглушительный раскат «грома» - глобального кризиса, чтобы в американском конгрессе и администрации президента приняли решение в июле 2010 года о Биржевой реформе. Обеим комиссиям SEC и CFTC – было поручено к июлю

---

<sup>45</sup> *Oil and Gas Journal*, September 22, 2008, pp. 36-39.

<sup>46</sup> *Коммерсантъ*, 24 июля 2008; *Oil and Gas Journal*, May 19, 2008, p. 29.

<sup>47</sup> *Financial Times*, August 12, 2010; *Bloomberg BusinessWeek*, May 24-30, 2010, pp. 52-55.

2011 года (заведомо нереальный срок) подготовить законопроект, регулирующий деятельность бирж и защищающий потребителей.

Безусловно нельзя сказать будто президент Обама вовсе не предпринимал усилий для ограничения губительных тенденций, нараставших в финансовом секторе. Вскоре после крупного скандала вокруг аферы Бернарда Мэдоффа, в «пирамиде» которой некоторые инвестиционные компании потеряли миллиарды долларов и которую SEC «благополучно проглядела», последовала смена в руководстве этой комиссии. Председателем ее была назначена в январе Мэри Шапиро. Под ее руководством SEC возбудила несколько десятков исков. Самым крупным оказался иск к Goldman Sacks, который в 2010 году пришлось заплатить 500 млн. долл., чтобы урегулировать обвинения в обмане инвесторов при размещении выпуска акций. Когда в мае 2010 года фондовый рынок США одномоментно потерял 1 триллион долларов, SEC наняла технических специалистов, чтобы справиться с надзором за рынками. Два года Комиссия работала над кодексом поведения брокеров, от которых требовалось «ставить интересы клиентов над своими собственными». Появилась новая форма отчетности хедж-фондов перед SEC'ом, которая содержала более 1000 вопросов, изложенных на 42 страницах, и поставлен крайний срок подачи этих форм – 29 августа 2012 г. Так что впервые вместо того, чтобы проводить свое летнее время где-нибудь на курорте менеджерам этих фондов пришлось сидеть в своих офисах, заполняя эти формы и сообщая как бы не выдать слишком много своих бизнес-секретов.<sup>48</sup> Но все же М.Шапиро не смогла добиться поддержки даже в своей комиссии в вопросе ужесточения регулирования фондов денежного рынка с 2,6 трлн. долларовых активов. И это не удивительно. Благодаря разоблачениям Дарси Флинна. Этому ветерану адвокату (поверенному) SEC'а, миру стало известно, что, по крайней мере, в течение 17 лет в этой Комиссии систематически уничтожались документы под грифом «расследуемые дела», касавшиеся

---

<sup>48</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, August 27-September 2, 2012, p. 36 and September 17-23, 2012, pp. 48-49.

предполагаемых незаконных деяний фирм Уолл-стрита. Флинн обратился к сенатору-республиканцу и члену правового комитета Сената Чарльзу Грасли (Ch.Grasslay), а тот, соответственно, сделал запрос в SEC, на который М.Шапиро не отреагировала. Но вскоре в прессе появились критические высказывания по поводу слишком «теплых» отношений SEC с Уолл-стритом и в мае 2011 г. был опубликован Доклад Независимого проекта о правительственных упущениях, в котором говорилось о том, что с 2006 по 2010 годы 219 бывших сотрудников SEC представляли в Комиссию письма со своим согласием представлять интересы бизнес-клиентов перед SEC'ом. Пресса расценила все эти факты как достаточное основание для ликвидации SEC'а, с его ежегодным бюджетом в 1 миллиард долл., и формирования новой комиссии на новой основе. В 2012 г. критические выступления нарастали и в конце концов М.Шапиро была вынуждена подать в отставку.<sup>49</sup>

Между тем, в течение 2011-2012 годов стихийные силы глобального кризиса существенно потрепали финансовый сектор. Досталось и хедж-фондам и подпитывавшим их «фондам фондов» (за, может быть, исключением «больших парней», которые знали все наперед и даже поживились на этой инсайдерской информации.)<sup>50</sup> Журнал «Экономист» следующим образом описал в декабре 2011 года состояние руководителей хедж-фондов: «Эти менеджеры любили думать о себе как о провидцах, искусно предвидящих дальнейшие маршруты рынков. Но сегодня они бессмысленно взирают на жидкокристаллические экраны своих компьютеров и пытаются понять, где же пошло все не так».<sup>51</sup> Большое депрессивное впечатление на сообщество менеджеров произвел крах третьего в мире по величине активов (35 млрд. долл.) хедж-фонда Paulson & C°. В среднем хедж-фонды в 2011 г. обвалились на 9%, и это было тяжелым напоминанием 19% обвала в 2008 г. В течение первых 6 месяцев 2012 года ликвидировались 424

---

<sup>49</sup> *Ведомости*, 28 ноября 2012; *Bloomberg BusinessWeek*, September 5-11, 2011, pp. 8-9.

<sup>50</sup> *Financial Times*, August 6 - August 17, 2011.

<sup>51</sup> *The Economist*, December 3rd, 2011, p. 72; *Ведомости*, 10 декабря 2012.

хедж-фонда, на 14% больше соответствующего периода 2011 года. Причем ликвидация фондов продолжалась до конца 2012 г.<sup>52</sup>

В довершение всего в течение 2012 года на финансовом горизонте разразился целый ряд громких скандалов, в ходе разоблачения которых обнажилась вся широта и глубина порочности финансовой системы.

27 июня второй крупнейший банк Великобритании – Barclays признался, что с 2005 по 2009 годы его руководство ежедневно фальсифицировало базовую ставку заимствований – LIBOR (London interbank offered rate). Практически это был мировой ориентир стоимости денег, и по оценке американской комиссии CFTC в мировом масштабе это была базовая ставка для финансовых инструментов (банковских займов, ипотечных и студенческих кредитов и т.п.) на сумму 500 триллионов долл., в том числе 350 трлн. долл. свопов на процентную ставку и 10 трлн. кредитов. По данным контролера денежного обращения США, только в этой стране не менее 900000 заемщиков обслуживают кредиты со ставкой, привязанной к LIBOR, выданные в 2005-2009 гг. Сумма долга по ним составляет 275 млрд. долл. Так что малейшее движение этой ставки вверх или вниз связано с потерей или обретением крупных сумм, что и было использовано, как выяснилось позднее, руководителями нечистоплотных банков (следствие велось примерно по 20 банкам).<sup>53</sup>

В принципе LIBOR и его двойник Euribor должны представлять информацию для банков относительно стоимости получаемых ими займов и размера платежей по ипотечным кредитам. С другой стороны, они служат индикаторами здоровья банковской системы. Но так как собираемые для этого данные не основываются на реальных сделках, то потенциально существует возможность для манипулирования. За этот-то грех Barclays пришлось заплатить в конце июня 2012 г. 455 млн. долл. финансовым регуляторам США и Великобритании в рамках заключенного мирового

---

<sup>52</sup> *Financial Times*, August 6-7, 2011.

<sup>53</sup> *Ведомости*, 31 июля и 16 октября 2012; *Financial Times*, June 29, 2012.

соглашения с Управлением финансовых услуг (FSA), Комиссией по срочной биржевой торговле США (OFTC) и Министерством финансов США. Barclays пришлось расстаться со своим высшим руководством председателем совета директоров Маркусом Эйджусом (M.Agius) и генеральным исполнительным менеджером Робертом Даймондом (R.Diamond). Впрочем, Эйджус временно был оставлен, чтобы руководить (!) подбором кандидата на пост Гендиректора банка. «Блумберг» сообщил обо всем этом в статье с подзаголовком – «Голова должна полететь». Редакция журнала сделала следующий вывод: «Дело LIBOR'а выявило, что что-то прогнило в нашей банковской культуре сегодня».<sup>54</sup>

С тех пор фразы о “прогнившей», «недостойной» или «безответственной» «банковской культуре» стали широко гулять по страницам англо-саксонской прессы. То, что финансовая система США или Великобритании прилично подгнила и распространяет свои миазмы по всему миру вряд ли у серьезных людей вызывает сомнения, однако возникает ощущение, что и у редакции почтенного журнала «Блумберг Бизнесвик», и у других экспертов, публикующихся в западных изданиях, все происходящее в финансовой системе негативные деяния предстают как просто результат некомпетентности и отдельных злоупотреблений группы лиц, неким отклонением от норм современного капитализма.\* В связи с этим, хотелось бы здесь процитировать отрывок более чем 150-летней давности из английской «Quarterly Reviewer», взятой из I тома «Капитала» К.Маркса:

«Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову,

---

<sup>54</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, July 9-15, 2012, p. 8; *Ведомости*, 3 июля 2012.

\* Вот один из образчиков подобного наивного мнения из статьи постоянного обозревателя «Файнэншл таймс» Филипа Стефенса (Philip Stephens): “Уход мистера Даймонда [из Barclays] делает возможным реальное изменение в культуре и практике Сити. Прибыль и честность не должны быть взаимоисключающими» (*Financial Times*, July 6, 2012).

при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы».<sup>55</sup> Не напоминает ли эта реплика из прошлого описания сюжета сегодняшнего? Только есть одно серьезное отличие: то поведение капитала относилось к эпохе раннего капиталистического индустриализма в Европе, а сегодняшние сюжеты – это характерная особенность перезрелого капитализма, заключительного этапа его формационного развития. И разве многочисленные требования усиления государственного регулирования и контроля в тех самых СМИ, которые десятилетиями отстаивали идеи либерализма, хотя бы косвенно не свидетельствуют о серьезном переломе в общественных настроениях этих стран?\*

Но продолжим все-таки перечень злоупотреблений и скандалов 2012 года. В июле 2012 года сенат США заявил, что в 2001-2011 годы крупнейшая международная банковская группа Великобритании – HSBC подвергала «финансовую систему США рискам, связанным с отмыванием денег и финансированием терроризма». Сенат проверял операции банка с клиентами из Мексики, Ирана, с Каймановых островов и Саудовской Аравии. В отчете сената говорилось о «насквозь нечистоплотной» культуре HSBC. Между тем, речь шла о крупнейшем ТНБ, капитализация (на LSE) достигала 114 млрд. фунтов стерлингов (182,1 млрд. долл.) а активы – около 2,72 трлн. долл. Филиальная сеть HSBC насчитывает более 6900 отделений в 84 странах мира. Региональная структура активов этого монстра (на 30 июня 2012 г.): Европа (47,4%), Северная Америка (17,3%), Гонконг (16,8%), регион АТР (11,6%) и Южная Америка (4,8%). В начале ноября 2012 года руководство HSBC признало, что оно ведет с властями США переговоры о заключении

---

<sup>55</sup> См.: К.Маркс, Ф.Энгельс. *Сочинения*, М., 1960, стр. 770.

\* Об этом наглядно свидетельствуют опросы Гэллапа: в 1980 г. на вопрос о доверии к банковской системе США, весьма положительно ответили 60% опрошенных американцев. В предкризисном 2007 г. этот показатель опустился до 41%, а уже в июне 2012 г. упал до 21% (*Bloomberg BusinessWeek*, August 27 – September 2, 2012, p. 32. Правда, по вопросу о государственном регулировании бизнеса другой опрос, проведенный в конце 2011 г. некоммерческой фирмой Эдельмана, 31% американцев высказали мнение, что государство слишком много регулирует (в основном за счет голосов республиканцев – 55% против 16% демократов). Но все же больше 37% опрошенных выразили неудовольствие слабым государственным регулированием (тут уже демократы преобладали с 52% против республиканцев – 19%. (*International Herald Tribune*, January 28-29, 2012).

мирового соглашения по урегулированию обвинения в отмывании денег и копил резервы на это до 1,5 млрд. долл., но эксперты предсказывают, что окончательный размер выплаты может достичь от 2-х до 3-х млрд. долл. (В августе 2012 г. одно из отделений банка Standard Chartered уже согласилось заплатить 340 млн. долл., чтобы урегулировать обвинения финансового регулятора штата Нью-Йорк в нарушении антииранских санкций США). Но на наш взгляд, самое пикантное во всей этой истории заключается в ее британском аспекте. HSBC также увеличил на 350 млн. долл. (до 1,36 млрд. долл.) резервы на возможные компенсации британским клиентам, которым он продавал страховку по ипотечным кредитам. По утверждению регуляторов банки продавали полисы клиентам, которым они были не нужны, и не всегда клиенты знали, что они купили такой полис.<sup>56</sup> Последний сюжет окончательно вверг нас в глубокое раздумье о «первородстве этого греха»: то ли британцы и их коллеги скопировали нравы некоторых наших коррумпированных бизнесменов и чиновников, то ли последние быстро научились у западных воротил. Но в любом случае все это можно отнести на издержки процесса глобализации.

И, наконец, в середине декабря 2012 года еще один гигант – швейцарский ТНБ – UBS признал мошенничество, связанное с манипулированием процентными ставками (опять LIBOR), и согласился заплатить 1,5 миллиарда долл. штрафа (пока второй по величине в истории штраф для банков). Переговоры идут с властями США, Великобритании и Швейцарии. Этот банк с 2005 г. манипулировал величиной ставки LIBOR для расчета цен кредитов и контрактов на сумму примерно в 550 трлн. долл. в период с 2006 по 2010 год. Власти США также планировали перед Рождеством 2012 г. предъявить обвинения большому числу банкиров UBS, участвовавших в манипулировании японской процентной ставкой Tiber.

---

<sup>56</sup> *Ведомости*, 7 ноября 2012.

Ожидается, что UBS Securities Japan вскоре официально признает себя виновной в манипулировании Tibor с 2007 года.<sup>57</sup>

Нам остается ответить на главный вопрос: почему же, несмотря на очевидные коррупционные манипуляции крупнейших банков, они отделяются только штрафами, которые составляют лишь незначительную долю накопленных нечестным путем капиталов и получаемых прибылей?

На наш взгляд, главная причина такой ситуации заключается в принципиальном изменении характера взаимодействия между крупнейшими ТРБ и высшими чиновниками государственного финансового аппарата (Федерального казначейства с дюжиной его отделений по США, с Министерством финансов и различными финансовыми компаниями и ведомствами). На ранних этапах третьей формационной фазы – фазы монополизма, государство еще относительно независимо выполняло функцию социального аудитора, в том числе защиты мелкого, среднего и даже крупного бизнеса от дестабилизирующего влияния быстро набирающего силу монополизма. По инициативе исполнительной власти Конгресс принимал Антитрестовские законы (Sherman Act, Clayton Act), и президенты Теодор Рузвельт (республиканец) или Вудро Вильсон (демократ), придерживаясь принципа «за бизнес, но против трестов», возглавляли борьбу за ограничение монополий, не останавливаясь даже перед разоблачением некоторых из них (яркий пример – многолетняя борьба с Рокфеллеровской нефтяной корпорацией «Standard Oil»). Но это в прошлом. Сегодня же мы являемся свидетелями *фактического сращивания* обозначенной выше части государственного аппарата с горсткой крупнейших транснациональных американских банков. Это наглядно выявилось с первых же дней глобального кризиса.<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup> *Ведомости*, 17 декабря 2012; *Коммерсантъ*, 20 декабря 2012.

<sup>58</sup> Можно только посочувствовать автору статьи «Вудро Вильсон знал как расправляются с бегемотами» - главному сотруднику Совета по внешним отношениям и сотрудничающему редактору «Файнэншл таймс» Себастьяну Мэллаби, который отчаявшись, читая бесплодные дебаты о необходимости «изменения банковской культуры», посоветовал властям последовать принципам Т.Рузвельта и В.Вильсона и «разрушить бегемотов» (т.е. ТНБ). (*Financial Times*, July 6, 2012).

В самом деле, как только в 2008 г. кризис этот потопил старейший американский банк Lehman Brothers, а вслед за ним наступила очередь Bear Stearns, власти США в первую очередь начали выручать финансовый сектор. Помощь была и организационная и финансовая. Они субсидировали присоединение Bear Stearns к банку JPMorgan Chase, а когда Goldman Sacks и Morgan Stanley оказались на краю обрыва, Федеральное казначейство мгновенно спасло их, позволив переквалифицироваться в категорию застрахованных заемщиков. Merrill Lynch, в свою очередь, вошел в Bank of America. Таким образом, государственная власть поспособствовала процессу банковской концентрации. Так, если в 2009 г. пять крупнейших американских банков фактически контролировали 80% всех деривативов, выпущенных в США, то сегодня 94% этих бумаг подотчетны всего четырем банкам: JPMorgan Chase, City Group, Bank of America и Goldman Sacks.<sup>59</sup> Еще больше впечатляющей и более широкой (почти глобальной) была финансовая поддержка и американским, и некоторым зарубежным крупнейшим банкам. В разгар кризиса 2008-2009 годов ФРС (Федеральная резервная система США) оказала этим банкам экстренную помощь в размере 16 триллионов долл. (Тайный доклад аудиторов по этим сюжетам был предан гласности сенатором Берни Сандерсом и был опубликован в «The Washington Post».<sup>60</sup>

Когда два секретаря казначейства США и председатель ФРС Ден Бернанке делали солидные вливания в банковский сектор, то они, по мнению «Блумберг Бизнесвик», рассчитывали на то, что ликвидность пойдет по банковской системе и оживит экономику. Но ничего подобного не произошло, эта политика облагодетельствовала только Уолл-стрит.<sup>61</sup> В результате этой благотворительности пять банков - JPMorgan Chase, Bank of America, City Group, Wells Fargo и Goldman Sacks располагали к июню 2012 года более чем 8,5 триллионов долл. активов, что по данным ФРС было равно

---

<sup>59</sup> *Мир перемен*, № 3, 2012, стр. 24.

<sup>60</sup> См.: *Московский комсомолец*, 17 сентября 2012.

<sup>61</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, August 29 - September 4, 2011, p. 41.

56% всей американской экономики. Даже Ричард Фишер, президент Далласского отделения ФРС, назвал эту политику «нечестным субсидированием». Подобное «субсидирование» сберегло этим банкам до 120 миллиардов долл. И это только в 2010 г.<sup>62</sup> Для оправдания этой политики власти придумали специальный «аргумент-отговорку»: «too-big-to fail», то есть эти банки слишком крупные, чтобы допустить их крах. С тех пор словечко bailout – финансовая помощь банкам, попавшим в затруднительное положение, – пошло гулять и обсуждаться во всех западных СМИ. Это bailout распространилось, естественно, только на избранных, и на них не распространилось, конечно, обязательство в законе Dodd-Frank'a не допускать в дальнейшем никаких bailout. Банкиры, по-видимому, знали, что если она разбудят конгрессмена среди ночи, и скажут ему, что наступает конец света, то можно быть уверенным, свидетельствует редакционная статья «Блумберг Бизнесвик», что помощь последует. Уверенность в этом «чрезвычайно ценна».<sup>63</sup> И коммерческие банки ценят это. По свидетельству Центра ответственной политики (the Center of Responsive Politics), если в 2006 году эти банки истратили на лоббирование своих интересов в Конгрессе и на регуляторов 36,1 миллион долл., то в 2011 году – уже 61,4 млн. долл.<sup>64</sup>

Стоит, очевидно, отметить, что в отношении монополистического капитала и республиканские и демократические администрации всегда проводили по существу *двухпартийную политику*. Но на ранних этапах третьей фазы капитализма это была антитрестовская политика, а сегодня – промонополистическая. И на этот раз сменился объект: на смену монополиям индустриального типа пришли ТНБ. Недавно появилась еще инсайдерская критика, которая проливает свет не только на количественный аспект bailout, а на то, *как именно* это происходило. В марте 2011 года Белый дом покинул генеральный инспектор Программы спасения неблагополучных активов (Troubled Asset Relief Program) Нил Баровский (Neil Barofsky). Бюджет этой

---

<sup>62</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, July 9-15, 2012, p. 11.

<sup>63</sup> *Op.cit.*, p. 12.

<sup>64</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, August 27 - September 2, 2012, p. 33.

программы составлял 700 млрд. долл., а Баровский был неутомимым критиком bailout. В своем последнем отчете он выделил, в частности, два порока: во-первых, выделяя средства крупным банкам Казначейство не предпринимало никаких усилий сделать эти банки подотчетными и, во-вторых, условия, на которых предоставлялась эта помощь, смахивали на коррупционную сделку.<sup>65</sup>

В последнее время в США и других западных странах (особенно в Банке международных расчетов Базеля) были приняты решения о проведения банковской структурной реформы, о разделении инвестиционной (как особо рискованной) и собственной банковской коммерческой деятельности, предложенной комиссией Викерса в Великобритании, одобрено правило Волкера в рамках закона Додда-Франка, принято недавно на Базеле III требование о повышении банками резервного капитала, по крайней мере, до 8% и т.д. и т.п. Но, во-первых, в этих документах все еще сохраняется много лазеек для банков, а, во-вторых, банки настаивают на том, что для требуемого пополнения резервного фонда у них в данной кризисной ситуации не хватает ни средств (маленький спрос у инвесторов в случае дополнительной эмиссии), ни времени. И судя по появившемуся в январе 2013 года сообщению о том, что начало реализации решений Базеля III откладывается с 2015-го на 2019-й год, на действительно полноценную банковскую реформу в ближайшие годы не стоит рассчитывать. Однако, несмотря на жалобы и стенания банковского сообщества, менеджеры с Уолл-стрит в целом выступают за статус-кво в отношениях с государством, которые дают им два преимущества: дешевое финансирование в форме государственных депозитов и низкие процентные ставки частного заимствования, так как инвесторы верят в то, что за спиной уолл-стритовских крупнейших банков стоит правительство.<sup>66</sup>

---

<sup>65</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, July 16-22, 2012, pp. 26-27.

<sup>66</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, September 10-16, 2012, pp. 47-48.

## **Глобализация и проблема мирового лидерства.**

Внезапный развал биполярной структуры международных отношений имел, по крайней мере, два важных последствия, которые долгое время не осознавались и/или сознательно не признавались многими участниками этих отношений. Во-первых, это утрата основы, объективной необходимости существования статуса «сверхдержавы», возникшей и существовавшей в период идеологического противостояния двух систем или, как тогда говорили, «двух лагерей». Во-вторых, открыто выявилась зарождавшаяся под «покровом» биполярности тенденция формирования многополярного мира. Эта набирающая силу тенденция (она все еще на стадии становления и формирования – процесс, который займет не одно десятилетие) поначалу была встречена многими скептиками отрицательно. Они долгое время отрицали ее, выдвигая различные аргументы против, как они утверждали, «концепции многополярности». Но формирующаяся многополярность – это не «концепция», а объективная реальность. Вот почему идея «однополярности» мира, выдвигаемая американцами и их сторонниками в других странах (в том числе и России), быстро сошла на нет. И тогда, в особенности с началом глобального кризиса, стало модным говорить и писать о возрождении «биполярности», но теперь вместо СССР должен стать Китай, быстро набиравший свои экономические мускулы и военную мощь, и отреагировавший на мировой кризис лишь некоторым снижением показателей экономического роста (с 10% до 7,5-8%). Более того, теперь стали говорить о «новом типе капитализма», который бросает вызов западным капиталистическим странам, и который быстро обгоняет их одну за другой, а Китай, обогнав вторую экономическую державу – Японию, стремится потеснить с первого места США. В сущности, что он это сделает, не сомневается сегодня большая часть экспертного сообщества, включая работающих в ООН и других международных организациях. Таким образом, мы имеем еще один миф, не имеющий под собой серьезную, фундаментальную научную основу. В самом деле, нельзя же признать за

научный анализ поверхностное и формальное сопоставление таких статистических показателей по ВВП и даже ВВП на душу населения, как бы подразумевающее, что мир однороден, в то время как современный мир не глобален (как утверждают некоторые российские эксперты), а представляет собой **симбиоз** около двух сотен неодинаковых стран с разным уровнем формационного, то есть социального и экономического, развития. Сопоставлять без учета этой симбиозности мира страны, его составляющие, это – из разряда таких занятий, как определять «среднюю температуру по больнице», в которой лежат пациенты не только с различными, но чудовищно различающимися диагнозами. Ведь каждая страна, составляющая мировое сообщество, преследует собственные геоэкономические и геополитические интересы, и формальное членство в ООН не делает их однородными компонентами этого сообщества. Именно симбиозность мира десятилетиями препятствует достижению согласия на переговорах в Дохе или, скажем, на принятие нового эффективного документа вместо Киотского протокола на ежегодных конференциях ООН по климату.

Мировой симбиоз чисто условно можно подразделить на несколько крупных групп (условно, потому что в каждой из этих групп есть существенные «персональные» различия):

1. *Развитые капиталистические страны.* Большинство этих стран уже прошло стадию индустриализма, и в них возникают структуры постиндустриализма (ИТ-уклад);

2. *Индустриализирующиеся развивающиеся страны,* которые в рамках догоняющей модели стремятся наряду с индустриальной модернизацией в той или иной форме подключиться к достижениям первой группы в сфере постиндустриализма;

3. *Раннекапиталистические развивающиеся страны,* составляющие сегодня большинство в Латинской Америке, Африке и отчасти в Азии;

4. *Слаборазвитые развивающиеся страны,* борющиеся за выживание;

5. *Failed states*, которые не смогли создать сколько-нибудь устойчивой государственности.

Совершенно очевидно, что нас здесь интересуют первые две группы стран, которые, по мнению большинства экспертов мира, считаются претендентами на индивидуальное или коллективное лидерство в мировой экономике и сообществе в целом. Мы приведем здесь одну из интересных недавних публикаций на эту тему, в которой предпринимается попытка обосновать указанную ситуацию. Эта статья принадлежит перу сотрудника Совета по международным отношениям Джошуа Курланчика (Joshua Kurlantzick).<sup>67</sup> Статья начинается со следующего утверждения: «В последние пять лет, в течение которых развитые страны пытались выбраться из кризиса, возник новый тип капитализма, который бросает вызов экономикам, придерживающимся *laissez-faire*. По большому спектру развивающихся стран на смену свободному рынку приходит государственный капитализм, в котором государство владеет компаниями, либо играет главную роль, поддерживая или направляя их». \* Он приводит, в частности, пример Китая, в котором государственные активы 121-ой крупнейших госкорпораций, составлявшие в 2002 году всего 360 млрд. долл. выросли до 2,3 триллионов долл. в 2010 году. Курланчик предупреждает, что было бы ошибкой недооценивать инновационный потенциал этого госкапитализма. В дальнейшем анализе китайского опыта автор не приводит ни фактов, ни цифр по инновационным достижениям Китая и ограничивается простым утверждением о том, что несмотря на чрезмерный перерасход средств в некоторых секторах государственной экономики, вмешательство китайского правительства было эффективным стимулированием научных разработок и развитием передовых отраслей производства. После этого автор уделил гораздо более существенное и конкретное внимание опыту Бразилии. Не

---

<sup>67</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, July 2-8, 2012, pp. 4-5.

\* Уже это утверждение Курланчика о «пяти последних годах говорит о поверхностном подходе. Госкапитализм (в его разных формах) был основой сначала «японского чуда», потом повторенного (по японскому образцу) в Южной Корее, а затем последовали Сингапур и некоторые другие страны Юго-Восточной Азии.

понимая того, что он снова противоречит своему послы, процитированному в начале его статьи, Курланчик повествует нам, что 30 лет тому назад бразильское правительство субсидировало самолетостроение и, в результате, бразильский реактивный «Embraer» занял главную нишу на мировом рынке региональных самолетов этого типа. Автор перечисляет и многие другие достижения этой страны.

Да, Бразилия действительно выдающийся пример индустриальных успехов развивающейся страны. Нужно было сказать только, что основы этого были заложены в период правления военной диктатуры 1964-1985 годов, когда три сменявших друг друга во власти в Бразилии генерала вносили свой вклад в индустриализацию страны. Примерно в этот же период другой военный диктатор в другой стране – Пак Чжон Хи в Южной Корее совершит корейское «индустриальное чудо», во многом копируя японский исторический опыт. Таким образом, государственный капитализм (во всем многообразии его форм и проявлений) не только не является каким-то необычным феноменом в процессе «догоняющего развития» множества стран в мире, но представляет собой закономерное условие реализации самого этого развития.

Когда небольшая группа стран впервые вступила на путь капиталистического развития, окруженная множеством стран с более низким уровнем развития, ей некуда было торопиться, и она медленно проходила свой многовековой путь эволюции от простой кооперации через этап фабричного производства к монополистической стадии. Но страны «догоняющего развития» просто не могут позволить себе повторить этот путь, навязывавшийся им Западом под лозунгом «вестернизации». Да и роль государства в самых развитых капиталистических государствах сильно преуменьшалась или просто замалчивалась сторонниками англо-саксонской модели. А между тем из сравнительно недавнего их собственного исторического прошлого можно упомянуть хотя бы два наглядных примера. Когда в Северном море было, наконец, обнаружено наличие месторождений

нефти и газа, то норвежское правительство сразу же создало *государственную корпорацию Statoil*, которая совмещала производственные задачи с функцией регулирования допущенных в норвежский upstream иностранных компаний. Позднее Statoil (под сильным нажимом Евросоюза) была преобразована в публичное акционерное общество, но с сохранившимся доминированием государства. Другой, более ранний пример: после второй мировой войны в Италии была создана государственная нефтяная компания Eni, которая долго добивалась принятия в англо-саксонский нефтяной консорциум, получивший название «семи сестер». Ей было отказано, но через все преграды Eni все же превратилась сегодня в одного из важнейших игроков в мировом нефтяном бизнесе.

Возвращаясь к теме «вызова» стран второй группы, якобы брошенного в адрес высокоразвитых государств, нельзя абстрагироваться от следующего вопроса: на чем же основывается этот «вызов» и насколько высока формационная «проба» их ВВП. Ведь констатация большой величины ВВП *ничего не говорит нам о его структуре и качестве*, и большая экономика не значит «передовая» или «формационно продвинутая» экономика. Рассмотрим все эти аспекты на примере «кандидата №1» в лидеры мировой экономики, т.е. Китая, которого большинство экспертов мира зачислили в статус «второй экономики мира» и прочат на пьедестал первого места. О такой перспективе говорят многие, но различия между ними только в сроках достижения этой цели. Одни подсчитывают по purchasing power parity (PPP), другие по обменному курсу доллара. Впрочем, некоторые эксперты к базовому показателю подключают показатель «второго ряда» (на наш взгляд, более значимый, но тоже не подходящий для обоснования формационной продвинутости (например, некоторые богатые, но социально отставшие нефтяные страны Персидского залива, которые формально-статистически входят в группу с 60000 долл. на душу населения в год, вряд ли могут претендовать на участие в соперничестве за мировое лидерство).

Итак, Китай. Мировой банк считает, что в 2011 году китайский ВВП составлял по PPP 10 трлн. долл. против 14,6 трлн. долл. в США, и что ВВП на душу населения страны приходится всего 16% среднеамериканского душевого дохода. Из этого следует, что на преодоление этой разницы потребуются десятилетия. Автор статьи, который приводит эти данные, успокаивая беспокоящихся по поводу подъема могущественного Китая американцев, советует им посетить провинцию Гуйджоу, бедную западную провинцию, в которой доход составляет 1/40-ую от среднеамериканского. «Вы почувствуете себя намного лучше», - успокаивает автор.<sup>68</sup> И действительно, ВВП на душу 1,3 миллиардного населения Китая составлял не такую уж большую сумму – 3700 долларов. Это больше, чем в Индии (1030 долларов), но намного меньше, чем в Бразилии (8200 долларов) и России (8700 долларов), и неизмеримо ниже Японии (39700 долларов), Германии (40900 долларов) и США (46380 долларов).<sup>69</sup> Так что, скорее всего, для решения этой проблемы потребуется много времени. Само руководство Китая (в докладе на ноябрьском съезде КПК в 2012 г.) ставит перед собой задачу удвоения душевого дохода населения к 2021 году, когда китайский ВВП превысит этот показатель в США.<sup>70</sup> Это более умеренные показатели, чем подсчеты журнала «Economist», сделанные в декабре 2011 г. Эти подсчеты эксперта журнала сделаны с использованием множества данных (от потребления стали и энергии до продаж автомашин и мобильных телефонов) и с учетом того, что китайская экономика в предстоящее десятилетие будет расти в среднем на 7,75% в год, а экономика США – на 2,5%. Учитывался также фактор изменения уровня инфляции и т.д. В результате всей этой аналитической работы, эксперты пришли к выводу, что если считать по PPP китайский ВВП обгонит ВВП США в 2016 году, а если по рыночному

---

<sup>68</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, October 17-23, 2011, pp. 14-15.

<sup>69</sup> *Международные процессы*, № 3, декабрь 2010, стр. 24.

<sup>70</sup> *Коммерсантъ*, 9 ноября 2012.

обменному курсу, то обгон состоится в 2018 году. Но в этом последнем случае китайский подушевой доход будет в 4 раза меньше американского.<sup>71</sup>

Любопытную и оригинальную картину изменения доминирующей экономической роли трех первых стран мира представил в своей новой книге «Eclipse» («Затмение») профессор Петерсоновского университета международной экономики Арвинд Субраманиан (Arvind Subramanian), который учел в своем анализе три фактора – долю в мировом ВВП, торговле и экспорте капитала. Журнал «Economist» дал подробную аннотацию на книгу в одном из своих сентябрьских номеров 2011 г., сопроводив даже красочной графикой. Вот сокращенная таблица из этой публикации.

**Картина доминирования в мировой экономике (в %)<sup>72</sup>**

В 2010	США – 13,3	Китай – 12,3	Япония – 6,9
В 2030 (прогноз)	США – 10,1	Китай – 18,0	Индия – 6,3

Таким образом, по автору получается, что лидером в мировой экономике станет Китай, но понимая, очевидно, всю условность этого лидерства г-н Субраманиан называет Китай 2030 года «досрочной сверхдержавой» («a presocious superpower»). Журнал добавляет, что некоторые предпочитают термин «преждевременная супердержава» («prematuring»), так как Китай станет «большим» до того как станет «богатым».<sup>73</sup>

Но все же, чем сегодня «заполнен» китайский ВВП, каковы его сущностные формационные характеристики?

Следующие данные и факты дают недвусмысленные ответы на этот вопрос:

1. Китай еще не очень урбанизированная страна, и городское население составляет 51%, а 48,7% людей проживают в сельской местности.

<sup>71</sup> *The Economist*, December 31st, 2011, p. 57.

<sup>72</sup> *The Economist*, September 10th, 2011, p. 78.

<sup>73</sup> *Ibidem*.

Существует большой разрыв подушевых доходов между этими категориями населения страны: городской доход на человека в год составляет 3434 долл. (21810 юаней), в деревне же – 1000 долл. (6977 юаней). Причем по скорректированным данным 128 млн. человек на селе получает всего 361 долл. (2800 юаней) в год.<sup>74</sup>

2. Мелкие и средние предприятия производят 2/3 промышленной продукции, обеспечивая половину налоговых поступлений. На них работают около 80% работников (по сведениям Министерства промышленности и информационных технологий).<sup>75</sup>

3. Когда упоминают опережающий рост потребления энергии в КНР, как аргумент его превосходства над развитыми капиталистическими странами, то при этом необходимо учитывать, что «отставание» США и особенно Германии и Японии связано с большими успехами этих стран в сфере энергосбережения и эффективности ее использования.

Здесь мы фактически подошли к определению главного критерия, по которому можно судить о возможных шансах на лидерство в процессе дальнейшего формационного развития капитализма в условиях глобализации, то есть формирования структур непосредственно общественного труда (НОТ) на основе информационных технологий. Таких критериев по существу два: уровень формирующегося в государственных рамках ИТ-уклада и масштабы позитивного воздействия этого уклада на формирование глобальных транснациональных структур НОТ.

Китайское руководство давно (по крайней мере с 1980-х годов) оценило значение информационных технологий для решения амбициозных задач в стратегии догоняющего развития. После долгих дискуссий оно, судя по всему, остановилось на модели открытости Китая мировому рынку (ВТО), интенсивного технологического сотрудничества с зарубежными ТНК, создания исследовательских центров в области высоких технологий и

---

<sup>74</sup> *Коммерсантъ*, 9 ноября 2012 и 25 декабря 2012.

<sup>75</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, August 15-28, 2011, p. 14.

максимального использования ресурсов ареала «Большого Китая», то есть Гонконга и Тайваня, а также китайской диаспоры (так называемые хуацяо) в Юго-Восточной Азии (Сингапур, Малайзия, Индонезия) и по всему миру (но в особенности в Кремниевой долине в США). Самые крупные технологические центры были созданы в Ланфане – город-сателлит Пекина (Zhongguancun Science Park), в Шанхае (в районе Пудона – Zhangjiang High-Tech Park) и в Особой экономической зоне Шэньчжэня (на границе с Гонконгом). Эти центры представляют собой интегрированные научно-производственные кластеры, охватывающие ряд университетов, исследовательских институтов и предприятий ИТ-продукции. Например, пекинский ZGC включает 7100 ИТ-компаний, 39 университетов и 200 исследовательских институтов<sup>76</sup>.

В объеме достигнутых успехов по части налаживания высокотехнологических производств и экспортной продукции, главную роль на начальном этапе сыграл Гонконг, а затем, после открытия доступа для тайваньского бизнеса на материк, основной вклад внесли ИТ-компании Тайваня.

Тайваньские ИТ-компании в свое время при поддержке правительства основывались теми тайваньцами, которые учились и работали в Кремниевой долине, сохранили связи с тамошними ТНК и, вернувшись на родину, создавали компании, имитировавшие продукцию тех ТНК. Инновации, которые они приносили в свой бизнес, были маргинальными, касались дизайна, адаптации к местным рынкам, ускорения производства и доставки на рынок, но не создания нового продукта. Тем не менее, некоторые из них добились региональной или даже всемирной известности (бренда). Тайваньский рынок был быстро освоен, стоимость рабочей силы также росла, и при первой же возможности этот бизнес ринулся осваивать материковый рынок. В каждом технопарке и во многих крупных городах

---

<sup>76</sup> Greater China's Quest for Innovation (Ed. by H.S. Rowen, M.G. Hancock and W.F. Miller), Stanford, CA, 2008, p. 159-160.

юго-восточной «приморской полосы» Китая они создавали свои предприятия, доминируя не только на местных рынках, но и в экспорте компьютеров, мобильных телефонов, чипов со встроенными микропроцессорами. По подсчетам тайваньского Института информационной индустрии около 80% тайваньского «железа» (hardware, то есть собственно электронной аппаратуры, в отличие от software – программного продукта) производилось в Китае, в свою очередь до 60% стоимости «железной продукции» Китая производилось тайваньским бизнесом на материке<sup>77</sup>. Для этого феномена появился даже броский, но далекий от реальности термин «Кремниевый треугольник», состоящий из звеньев «Кремниевая долина – Синьчжу (город-техноград на Тайване) – Шанхай». Если это и был треугольник, то явно не равнобедренный. Главные прибыли доставались первому звену – источнику технологии, значительная прибыль и слава присваивалась вторым звеном, остатки прибыли и облегченные налоговые поступления приходились на Китай, поставляющий дешевую рабочую силу.

Впрочем, ТНК действуют в Китае и без тайваньских посредников: 480 из 500 крупнейших транснациональных корпораций мира создали свои филиалы в Китае, в том числе 90 из 100 ИТ-корпораций.<sup>78</sup> Однако необходимо иметь в виду, что в последнем случае на этих предприятиях происходит лишь сборка готовой продукции. Компоненты, содержащие программное обеспечение (чипы с микропроцессорами, телевизионные панели, жесткие диски) поступают из Японии, США, Южной Кореи и того же Тайваня. Поэтому хотя Китай уже в 2006 г. вышел на второе (после США) место по экспорту электронной продукции (342 млрд. долларов), но 75% этого экспорта включали в себя предварительный импорт этих компонентов. В итоге реально добавленная стоимость в самом Китае составляла всего 85

---

<sup>77</sup> *Op. cit.*, p. 147.

<sup>78</sup> *Свободная мысль*, № 8, 2010, стр. 35.

млрд. долларов.<sup>79</sup> В литературе приводится «поразительный» пример с производимым в Китае новым продуктом «Apple-iPod». Производственные издержки на единицу изделия составляли 150 долларов, но добавленная стоимость в самом Китае – всего 4 долларов, при этом в США и других странах iPod продавался по розничной цене в 299 долларов. Таким образом, «Эппл» доставалась львиная доля прибыли.<sup>80</sup>

Китайские фирмы пока сфокусированы на периферийной продукции. Сказанное применимо и к индийским ИТ-корпорациям, созданным «возвращенцами» из США, где они ранее работали в американских ТНК. Эти компании не хотят заниматься рискованными ИТ-разработками и берутся за исследовательские проекты только по заказу западных ТНК).<sup>81</sup> Таким образом, Китай или Индия подключались к контролируемому ТНК процессу глобализации, но в качестве второго или третьего маргинального звена. Это имитационная модель, и инновации носят соответствующий характер: можно сделать продукцию лучше, красивее, удобнее в употреблении и даже быстрее и больше по количеству, но это в принципе будет тот же самый продукт, который не требует рискованных расходов на исследования и приобретение нового оборудования и усилий по созданию принципиально нового товара. В формационном плане Китай всецело находится в фазе догоняющего развития (не говоря уже о латентном противоречии между коммунистической политической надстройкой и стремительно расширяющимся капиталистическим базисом).

Важнейшим препятствием для развивающихся и переходных стран, предпринимающих усилия по формированию ИТ-уклада, является проблема реформирования традиционной системы образования. «Индустриальное чудо» в таких странах, как Япония, Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Китай,

---

<sup>79</sup> Greater China's Quest for Innovation., p. 9. По сведениям Министерства финансов Китая, 55% общего объема экспорта страны приходится на компании с участием иностранного капитала, и 22% от общей суммы сбора налогов приходится на долю иностранных компаний. Существен и вклад предприятий с иностранным участием в решение проблем нехватки профессиональных кадров. На таких предприятиях занято 45 млн. человек. (*Финансовые известия*, 11 ноября 2010).

<sup>80</sup> *Ibidem*.

<sup>81</sup> Greater China's Quest for Innovation. Op. cit., p. 198, 345, 359.

в немалой степени опиралось на синтез современного (заимствованного у Запада) и традиционного конфуцианского наследия с его специфическими социальными установками. Но формирование полноценного национального ИТ-уклада оказалось невозможным без широкого и глубокого реформирования традиционной системы социальных отношений в обществе, сковывающих полет творческой мысли – основы инновационной ИТ-экономики.

Японии и Южной Корее на осознание этого потребовались десятилетия. Оказалось, что нельзя вот так просто заимствовать и перенять образец модели из чужого опыта. Китайскому руководству очевидна необходимость пополнения будущего ИТ-сектора поколением по-новому мыслящих людей. Для того чтобы заполнить эту «брешь», оно разработала целую систему опеки и привлечения китайских студентов и аспирантов, обучающихся за рубежом. Согласно китайской статистике около 600 тыс. научно-технических специалистов китайского происхождения учатся и работают в других странах. В одних только США их насчитывается 450 тысяч<sup>82</sup>. Разумеется, не все из них готовы вернуться, но все-таки это значительный источник накопления необходимого нового человеческого потенциала.

Необходимо отметить, что китайское руководство озабочено слабостью национальной инновационной системы (НИС) и делает значительные вливания в НИОКР. В результате доля Китая в общемировых затратах на НИОКР существенно возросла и составила 12,9%, в то время как доля США – около 34%.<sup>83</sup> Но дело не только в статистическом отставании, а в качественной стороне НИС'ов: в то время как американская НИС постоянной подпитывалась и подпитывается сегодня лучшими специалистами со всего мира, Китай вынужден строить свою НИС на основе местных научно-академических сил. Поэтому мы можем согласиться с мнением И.А.Насибова о том, что «несмотря на очевидные успехи, китайская

---

<sup>82</sup> *Проблемы Дальнего Востока*, № 5, 2010, стр. 86-100.

<sup>83</sup> *Мировая экономика и международные отношения*. № 10, 2012, стр. 80.

экономическая модель пока не может быть охарактеризована как инновационная» и что «инновации, в первую очередь собственные, играют несистемную, ограниченную роль».<sup>84</sup>

Судя по всему можно предположить, что руководство Китая разочаровалось результатами своей прежней политики довольно широкой открытости для иностранных инвестиций. Западные инвесторы, зарабатывая значительную часть своей прибыли на аутсорсинге в Китае, не спешили делиться своими технологическими секретами. Свою роль сыграло, очевидно, и то обстоятельство, что в связи с быстрым ростом дороговизны рабочей силы в Китае, зарубежные компании стали переносить свой аутсорсинговый бизнес в другие страны – Индонезию, Вьетнам, Пакистан и т.п.<sup>85</sup> К тому же добавились опасения по поводу огромной американской задолженности Китая в связи с критическим финансово-экономическим положением в США. Ведь 70% от 3,2 триллионов долларовых инвалютных резервов Китая составили именно долларовые активы, в том числе 1,1 триллиона долларов в казначейских ценных бумагах.<sup>86</sup> Так или иначе, но недавно руководство Китая сменило тактику. Теперь все чаще можно услышать от представителей иностранных компаний жалобы на то, что в Китае их не ждут так радостно и по отношению к ним проводится довольно жесткая политика. Но главное изменение заключается в том, что теперь китайский бизнес устремился на Запад, главным образом в США. И если еще в 2006 году инвестиции Китая в США составляли скромные 200 млн. долл., то к концу 2010 года они достигли 5 млрд. долл.<sup>87</sup> Причем целью этого «нашествия» являлось не только освоение крупного американского рынка, но и обретение «ноу-хау» и высоких технологий «на месте». Примечательно в этом отношении, что некоторые компании создавали при этом исследовательские центры, нанимали местных экспертов. Кризис способствовал этим инвестициям. Активы в Америке подешевели, а

---

<sup>84</sup> См.: там же, стр. 82.

<sup>85</sup> *The Economist*, September 24, 2011, p. 8.

<sup>86</sup> *Wall Street Journal* и *Financial Times*, August 9, 2011.

<sup>87</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, June 4-10, 2012, pp. S1-S4.

компании страдали от острой нехватки ликвидности. (Заметим, не из-за отсутствия этой ликвидности в Америке вообще, а вследствие нежелания банков, сидящих, как отмечалось ранее, на «куче наличности», рисковать в смутное кризисное время).

Характерно, что наряду с китайскими компаниями по производству телевизоров, автомобилей и т.д. в США стали внедряться и такие крупнейшие китайские производители телекоммуникационного и другого электронного оборудования, как Huawei и ZTE. В 2012 году крупнейший производитель персональных компьютеров – Lenovo, купившая в 2005 году у американского гиганта IBM подразделение по выпуску этих компьютеров, исчерпав, очевидно, ресурс для инновационного развития, решила вернуть часть производства на территорию США (видимо, для «подзарядки»).<sup>88</sup> Но особую активность развили корпорации Huawei и ZTE, которые начинали свой бизнес в США со сделок с транспортными компаниями на поставку своих дешевых смартфонов. Huawei была основана в 1987 г. бывшим техником Народно-освободительной армии Китая, но сегодня она стремится превратиться в ТНК. В самой Америке штаб-квартира этой компании располагает бюджетом для R&D («исследования и разработки») в сумме 2,5 миллиарда долларов. Она наняла в Штатах десятки тысяч инженеров. Эта штаб-квартира имеет связь с другим центром в Техасе, а также с исследовательскими центрами в Мексике, Индии, Вьетнаме, Таиланде, Бангладеш, Чили, Швеции и еще в 13 других местах (в общей сложности на нее работают 110000 человек по всему миру). Отмечая свое 10-летие в США, она открыла исследовательский центр в апреле 2011 года в самой Силиконовой долине (в Санта-Кларе, Калифорния).<sup>89</sup>

Но, несмотря на все эти успехи, по мнению журнала «Bloomberg BusinessWeek», репутация в США Huawei скорее ухудшается, чем улучшается. Это связано с подозрениями в связях с военными кругами Китая,

---

<sup>88</sup> *Ведомости*, 3, 14 и 26 октября 2012.

<sup>89</sup> *Bloomberg BusinessWeek*, July 30 - August 5, 2011, pp. 19-20; September 19-25, 2011, pp. 74-75.

с обвинениями в присвоении интеллектуальной собственности (в частности, у американской Cisco) и т.п. Особенно большую озабоченность деятельность Huawei вызывает у Конгресса США. В октябре 2012 г. комитет Конгресса США по разведке пришел к выводу, что деятельность Huawei и ZTE угрожает безопасности США.<sup>90</sup>

\* \* \*

Из всего изложенного выше можно сделать следующий вывод: на сегодня и на ближайшее обозримое будущее Китай стоит, прежде всего, перед историческими задачами «догоняющего развития» и его руководство не может рассчитывать на роль мирового лидера. Установка обеспечить к 2021 году размер ВВП США (даже если она будет реализована) не создаст оснований для мирового лидерства. Этот лозунг напоминает нам обещание Н.С.Хрущева построить к 1980 году «коммунизм» в СССР. В то же время и США уже утратили статус «сверхдержавы» и, пытаясь искусственно и часто прибегая к бесплодным силовым приемам сохранить этот статус, усугубляя свои тяжелые социальные и экономические проблемы. Мы уже говорили выше, что эта кризисная ситуация в США носит диалектически противоречивый характер, а именно: структурный кризис в США является следствием формационного прогресса американского капитализма. Поэтому кризис кризисом, а прогрессивный по своему объективному значению ИТ-уклад бурно развивался в течение всего этого периода\*. Этот кризис в такой тяжелой форме возник, прежде всего, в результате социально-политического фактора, из-за неспособности политической элиты США преодолеть свою мелкотравчатую грызню и сконцентрироваться на выработке и реализации крупномасштабной программы типа «Плана Маршалла», который бывшие

---

<sup>90</sup> *Ведомости*, 9 октября 2012.

\* По данным ЮНКТАД потребление программного обеспечения и ИТ-услуг в США составляло 514,4 млрд. долл., а экспорт продуктов программного обеспечения оценивался в 13,4 млрд. долл. Соответствующие показатели по Китаю выглядят намного скромнее – 50,3 и 9,3 млрд. долл., соответственно. (*Коммерсантъ*, 29 января 2012).

руководители США реализовали ради спасения Европы от опасности «сталинского коммунизма». Но сегодня вопрос стоит об аналогичной программе уже для спасения значительной части американского народа путем мер гармонизации перехода от традиционного индустриализма к «новой экономике».

У Америки есть два пути, по которым этот переход может свершиться: сознательный и направляемый политической волей гармоничный переход и другой, традиционно-консервативный и чреватый страданиями и гибелью многих миллионов американцев. В последнем случае Америка бесславно подтвердит прогноз К.Маркса, сделанный им еще в середине XIX века:

«Лишь после того, как великая социальная революция овладеет достижениями буржуазной эпохи, мировым рынком и современными производительными силами и подчинит их общему контролю наиболее передовых народов, лишь тогда человеческий прогресс перестанет уподобляться тому отвратительному языческому идолу, который не желал пить нектар иначе, как из черепов убитых».<sup>91</sup>

---

<sup>91</sup> К.Маркс, Ф.Энгельс, *Сочинения*, т. 9, стр. 230.