

Коллин Крауч

ЧТО ПОСЛЕДУЕТ ЗА УПАДКОМ ПРИВАТИЗИРОВАННОГО КЕЙНСИАНСТВА?¹

После окончания Второй мировой войны в политической экономике развитых капиталистических стран последовательно доминировали две модели; обе продержались приблизительно по тридцать лет, прежде чем сгинуть в ходе экономических катаклизмов. Теперь мы наблюдаем рождение новой модели, пока еще не вполне определенной; однако какими могут быть ее главные черты? Первой моделью была кейнсианская стратегия управления спросом (в некоторых странах к ней добавлялась неокорпоративистская система трудовых отношений). Эта модель, так или иначе, развалилась под грузом инфляции, вызванной ростом товарных цен в 1970-х, освободив место для того, что обычно именовали неолиберализмом, но на самом деле, как мы видим после кризиса осени 2008 года, являлось моделью приватизированного кейнсианства.

При первоначальном кейнсианстве для стимуляции экономики в долги входило правительство; при приватизированной форме кейнсианства эту роль — на условиях рынка — принимают на себя индивиды (особенно бедные). Главными двигателями здесь были постоянно растущая стоимость домов, в которых жили их владельцы, наряду с неудержимым ростом на высокорисковых рынках. Эта система рухнула отчасти по причине возобновления инфляции предложения (обусловленной ростом цен на энергоносители и другие товары), но в основном в силу внутренних противоречий.

Обе системы должны были как-то разрешать одно важное противоречие (по крайней мере — напряженность) — между незащищенностью и неопределенностью, создаваемыми потребностью рынка приспосабливаться к экономическим шокам, и необходимостью для демократической политики отвечать на запросы граждан, желающих защищенной и предсказуемой жизни. То, что в отношениях между капитализмом и демократией имеется некая напряженность, может стать откровением для тех, кто (в частности, в США)

1. Colin Crouch, «What Will Follow the Demise of Privatised Keynesianism?» *Political Quarterly*, October-December 2008, vol. 79, no. 4, p. 476–487.

использует эти термины практически как синонимы, но эта напряженность фундаментальна в том, что касается аспектов защищенности при осуществлении трудовой деятельности. Кроме того, имеется и другая напряженность, связанная с этой, напряженность внутри развитого капитализма как такового, который, с одной стороны, нуждается в потребителях, на основании доверия которых фирмы могут планировать свое производство, а с другой стороны, должен в периоды падающего спроса снижать размеры зарплат, что, в свою очередь, подрывает доверие потребителей. Эта напряженность не может быть устранена полностью, поскольку внутренне присуща единственной известной нам успешной форме политической экономии; она может только управляться посредством сменяющих друг друга моделей, каждая из которых в конце концов изнашивается и требует своей замены на нечто новое.

Основной проблемой здесь является тот двусмысленный дар, которым демократия последовательно наделяла капитализм на протяжении всего XX столетия. До этого основная масса народонаселения существовала на крайне низкие доходы, которые росли очень медленно. Идея потребительского доверия, если она вообще кем-то осознавалась в то время, могла относиться только к малой, богатейшей, части общества. Потребность основной массы населения в лучшей жизни рассматривалась как нереализуемая, и хотя ранняя социальная политика в Германии, Британии, Франции и других странах была направлена на то, чтобы дать рабочему классу хоть какую-то защищенность, ее возможности были весьма ограничены. Страх перед возможными революционными последствиями демократии все еще нередко приводил отдельные элиты на путь репрессий — изначально реакционного, а затем — фашистского и нацистского типов.

Как известно, первой попыткой разрешить эту проблему стало в начале XX века массовое фабричное производство (изначально ассоциировавшееся с *Ford Motor Company* в США). Технологии и организация труда смогли значительно повысить производительность низкоквалифицированных рабочих; в результате товары стали более дешевыми, а зарплаты повысились, так что рабочие смогли покупать больше этих самых товаров. Массовый потребитель стал реальностью. Знаменательно, что этот прорыв произошел в большой стране, которая за весь предшествующий период подошла к идее демократии наиболее близко (хотя и на расовой основе). Демократия, наряду с технологиями, внесла свой вклад в построение этой модели. Однако, как показал крах Уолл-Стрит в 1929 году, случившийся всего через несколько лет после запуска фордистской модели, проблема согласования нестабильности рынка с потребностью стабильности у потребителя-избирателя осталась нерешенной. Именно на этом этапе возникло то, что стало позже известно как кейнсианская модель, которая будет вкратце описана ниже. Как пытались решить названную проблему в рамках модели, которая наследовала кейнсианству — вопрос более сложный; это исследование приведет нас прямо к самой сути текущего кризиса. Наконец, мы попытаемся заглянуть в будущее.

СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И УЯЗВИМОСТЬ КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ

Механизм работы кейнсианской модели управления спросом довольно прост. Во время рецессии, когда доверие низко, правительства должны входить в долги, чтобы своими расходами стимулировать экономику. Во время инфляции, когда спрос избыточен, правительства должны сокращать свои расходы, выплачивать долги, снижая совокупный спрос. Модель подразумевает большие государственные бюджеты для того, чтобы изменения, в них производимые, могли оказывать должный макроэкономический эффект. Для британской и некоторых других экономик такая возможность открылась только с колоссальным ростом военных расходов во время Второй мировой войны. Предшествующие войны также отличались ростом государственных расходов, которые, однако, резко снижались сразу после их завершения. Вторая мировая была исключением — после нее военные расходы были замещены ростом нового «государства всеобщего благосостояния».

Кейнсианская модель защитила обычных людей от резких колебаний рынка, вносивших нестабильность в их жизни, сглаживая влияние экономических циклов и позволяя им постепенно становиться надежным массовым потребителем продукции не менее надежной индустрии массового производства. Безработица понизилась до рекордно низкого уровня. «Государство всеобщего благосостояния» не только дало правительствам инструменты для управления спросом, но и предоставило помощь людям в тех важных областях, которые не относились непосредственно к рыночным структурам, а с этим — большую стабильность.

Беспристрастное управление спросом вместе с «государством всеобщего благосостояния» защищали остальную часть капиталистической экономики как от шока потребительского недоверия, так и от атак враждебных сил; в то же время жизнь трудящихся была защищена от прихотей рынка. Это был подлинный социальный компромисс. Как с самого начала указывали консервативные критики, кейнсианская модель страдала от инерционности: во время рецессии правительство могло легко повысить расходы, снизить безработицу, организовать больше общественных работ и наполнить кошельки людей большим количеством денег; однако в условиях демократии было бы крайне сложно отказаться от подобных действий во время бума. Это было зародышем грядущей гибели, содержавшимся в самой сердцевине кейнсианской модели. Мы коснемся этого несколько позже. Сперва мы рассмотрим политические обстоятельства, которые сделали эту модель реальностью, так как содержащиеся в ней идеи к тому моменту витали в воздухе лет 15–20.

Согласно известным словам Карла Маркса, в определенные моменты исторических кризисов отдельные классы общества находятся в таком положении, что их частные интересы совпадают с интересами всего общества; именно эти классы побеждают в революциях, которыми завершаются кризисы. Но Маркс ошибался, считая, что, когда указанным классом станет

международный пролетариат, процесс закончится, поскольку пролетариат был олицетворением всего общества, а не только частного интереса внутри него. Ошибкой это было хотя бы потому, что невозможно представить себе, чтобы такая большая группа, как мировой пролетариат, могла создать организацию, способную ясно выразить общие интересы. Как бы то ни было, кейнсианская модель являет собой временное совпадение интересов промышленного рабочего класса глобального Северо-Запада и общих политико-экономических интересов системы. Это был класс, который представлял наиболее серьезную угрозу системе. Но это был также класс, потенциально способный обеспечить массовое потребление, которое, будь оно легкодоступным и гарантированным, могло положить начало невиданному в истории экономическому росту. Кроме того, это был класс, создававший политические партии, профсоюзы и другие организации, а его интересы и требования выражались связанными с ним интеллектуалами. Кейнсианская модель в сочетании с фордистской системой стала ответом на эти требования, примирив их с капиталистической системой производства.

За этой общей картиной скрываются некоторые частности. Базовый кейнсианский подход вошел в публичную политику примерно за пять лет до начала Второй Мировой войны в двух местах — в Скандинавии и США. В обоих случаях это стало результатом коалиции между силами, представлявшими промышленных рабочих и мелких фермеров. Американский «Новый курс» в этой завершенной форме был только временным соглашением. Скандинавское рабочее движение, куда более сильное, чем американское, смогло вывести эту модель на более высокий уровень — уровень «государства всеобщего благосостояния»; после войны этим же путем проследовало не менее мощное британское рабочее движение.

Рабочее движение континентальной Европы, сокрушенное войной, фашизмом и нацизмом, а также разделенное по религиозному признаку, было куда слабее. Кейнсианская модель как таковая развивалась здесь медленнее, а правительства использовали для стабилизации экономики иные средства. В некоторых странах, в частности, в Италии и Франции, коммунисты имели реальную возможность возглавить рабочее движение. Правительства должны были удостовериться, что рабочий класс не окажется столь же незащищенным, как в 1920–1930-х годах. Государственная собственность в важнейших сферах экономики вкупе с сельскохозяйственными субсидиями должны были гарантировать, что все еще многочисленное крестьянство не станет разделять радикализма промышленных рабочих; такая политика обеспечивала стабильность в первые послевоенные годы. Эти правительства действовали не столь тонко, как предполагало кейнсианство, и допускали значительно более активное государственное вмешательство в экономику, в то время как рост потребительского спроса был относительно медленным. Результаты, однако, были схожими в том, что касалось защиты доходов трудящихся от колебаний рынка. Со временем и в этих экономиках появились управление спросом и «государство всеобщего благосостояния». В то же самое время масштабные денежные вливания со стороны США

в рамках «Плана Маршалла» подразумевали, что государственные расходы — на этот раз государственные расходы в других странах — еще больше прости-мулируют экономику и обеспечат большую защищенность трудящихся.

Германия стояла здесь особняком. Она получила все выгоды от плана Маршалла, но формально не принимала кейнсианскую модель вплоть до конца 1960-х, когда та, собственно, уже сходила со сцены. Изначально восстановление немецкой экономики происходило не за счет повышения спроса со стороны внутренних потребителей, но за счет производства средств производства (для восстановления производственных мощностей) и экспорта. Формальная экономическая политика страны опиралась на сбалансированный бюджет, автономный центральный банк и избегание инфляции любой ценой — т. е. на элементы неолиберальной модели, которая наследовала кейнсианству. Можно, впрочем, сказать, что стабильность немецкой экономики этого периода зависела не столько от чистого рынка, сколько от кейнсианского окружения, т. е. от кейнсианства других стран: от государственных расходов США в рамках «Плана Маршалла», роста потребительского спроса в США, Великобритании и т. д.

Однако Германия все же адаптировала один из элементов модели управления спросом: неокорпоративистскую систему в промышленности. Эта система не была предвосхищена в работах самого Кейнса, также она практически не применялась в США и лишь частично — в Великобритании; в то же время, она стала фундаментальной для Скандинавии, Нидерландов и Австрии. В рамках неокорпоративистской системы профсоюзы и объединения работодателей имеют отношение к установлению общего уровня цен на рабочую силу (в том числе, в секторах экономики, ориентированных на экспорт). Такая система может работать только в тех странах, где данные организации обладают авторитетом, достаточным для того, чтобы условия договора не нарушались сколько-нибудь значительным образом. Названные выше страны, где такие коллективистские сделки имели серьезное значение, обладали небольшими по объемам экономиками, сильно зависящими от международной торговли. Германия стала единственной большой страной, выработавшей сходные в общих чертах соглашения, которые стали частью ее экономики, ориентированной прежде всего на рост экспорта, а не внутреннего потребления.

Важность неокорпоративизма в нашем случае заключается в том, что он указывает на ахиллесову пяту кейнсианства: инфляционные тенденции его политически обусловленной инерционности. Страны, проводившие кейнсианскую политику, но не адаптировавшие (или адаптировавшие в малой степени) неокорпоративизм (прежде всего, Великобритания, затем (пусть и в меньшей связи с кейнсианством) США, а к 1970-м также Италии и Франция) оказались крайне уязвимы к инфляционному шоку, вызванному общим ростом товарных цен в 1970-е (прежде всего, ростом цен на нефть в 1973 и 1978 годах). Волна инфляции, поразившая развитые западные страны (хотя она и имела мало общего с тем, что пережила Германия в 1920-х или некоторые страны Латинской Америки в более поздний период) так или иначе разрушила кейнсианскую модель.

К ПРИВАТИЗИРОВАННОМУ КЕЙНСИАНСТВУ

Интеллектуальный вызов кейнсианству уже давно ждал своего часа. Сторонники возвращения к «настоящему» рынку никогда не прекращали своей активности и уже имели наготове целый ряд альтернативных стратегий. Главной их целью было отстранение правительств от принятия на себя общей ответственности за экономику. Несмотря на то что в настоящей статье мы обращали основное внимание на управление спросом, кейнсианство было также символом более широкого набора инструментов регулирования, субсидирования и социального обеспечения. Сторонникам противоположных идей требовался подходящий исторический момент, чтобы оправдать свое понимание политики правительств и международных организаций. Таким моментом стал инфляционный кризис 1970-х. В течение десятилетия или около того, ортодоксальными стали такие идеи как абсолютный приоритет удержания инфляции на уровне близком к нулю над сохранением занятости, отстранение государства от помощи организациям и предприятиям в тяжелые времена, доминирование конкуренции, главенство в практике корпораций принципа максимизации акционерной стоимости над интересами всех участников производственного процесса, отказ от регулирования рынков и либерализация движения капитала в глобальном масштабе. Когда правительства стран со слабыми экономиками не хотели воспринимать эти идеи, их вынуждали к этому, сделав следование данным принципам условием членства в таких международных организациях как МВФ, Всемирный банк, Организация экономического сотрудничества и развития или Европейский Союз. После краха СССР в 1989 году, те его бывшие союзники, которые были наиболее близки к Западу, также приняли эту новую модель.

Следующей переменной стал закат национального государства. Послевоенная политическая экономия основывалась на правительствах, которые могли осуществлять автономные (и различные) действия по управлению экономиками своих стран. Начиная с 1980-х, процесс, обычно именуемый «глобализацией» (бывший как продуктом дерегулирования финансовых рынков, так и его основной движущей силой), уничтожил значительную часть этой автономии. Единственными участниками, способными предпринимать оперативные действия на глобальном уровне, были транснациональные корпорации, которые предпочитали свое собственное частное регулирование правительственному. Это дополнило новую модель и даже стало ее неотъемлемым признаком.

Точно так же, как носителем кейнсианской модели может считаться класс промышленных рабочих, мы можем выделить и тот класс, выразителем частных интересов которого, в общем и целом, стала новая модель: это класс финансовых капиталистов, географически локализованный преимущественно в США и Великобритании, но разбросанный также по всему земному шару. Если мир и обрел что-то от освобождения производительных сил и предпринимательства, обусловленного распространением свободного рынка, то наибольшую выгоду получил тот класс, который имел дело со сферой дерегулированных финансов, обеспечивших быстрый рост этого рынка. Если при

ограниченном рынке труда и регулируемом капитализме кейнсианского периода во всех развитых странах происходило поступательное сокращение неравенства, то в последующий период произошло резкое переворачивание этой тенденции, причем наибольшую выгоду от этого получили (по крайней мере, на Западе) владельцы и сотрудники финансовых институтов.

Здесь немедленно возникает два вопроса. Во-первых, какова судьба промышленного рабочего класса, интересы которого казались столь политически значимыми в 1940–1950-х годах? И что стало с необходимостью примирить нестабильность рынка с потребностью людей в стабильности в их собственной жизни, учитывая важность такого примирения как в экономическом, так и в политическом аспектах?

Начало кризиса кейнсианства в 1970-х сопровождалось мощной волной выступлений промышленных рабочих, такой, что можно было подумать, что вызов со стороны этого класса стал даже более, а не менее значительным. Но это было иллюзией. Повышение производительности труда и глобализация производства фактически подорвали демократическую базу движения. Доля занятости в добывающей и обрабатывающей промышленности начала снижаться — сначала в США, затем в Великобритании и Скандинавии, а позже и в других западных странах. Волнения 1970-х послужили лишь тому, что правительства постарались ускорить этот процесс, как это было, например, в Великобритании в 1980-х при сокращении угольного и некоторых других секторов промышленности. Промышленные рабочие никогда и нигде не составляли основную массу трудящихся, но если ранее их численность увеличивалась, то теперь она стала снижаться. К 1980-м годам лидерство в организации волнений перешло от них к работникам государственного сектора, с которыми правительства могли договариваться непосредственно, особо не беспокоя рыночную экономику. В то же время работники основного растущего сектора новой экономики, частной сферы услуг, как правило, не имели политических организаций или каких-либо автономных политических программ, могущих выражать их специфические требования.

В режиме дерегулирования международных финансов, установленном в 1980-х, правительства куда больше беспокоились о движении капиталов, нежели о рабочих движениях: в позитивном аспекте — поскольку заботились о привлечении инвестиций со стороны свободно перемещающегося капитала, преследовавшего кратковременные интересы; в негативном аспекте — поскольку опасались, что таковой капитал быстро уйдет, если условия покажутся ему неподходящими.

Однако, как мы уже отмечали, кейнсианская модель удовлетворяла экономическую потребность самих капиталистов в стабильном массовом потреблении, равно как и потребность рабочих в стабильной жизни. Для новых промышленных стран Юго-восточной Азии это не было проблемой. Страны этого региона, вплоть до недавнего времени преимущественно недемократические, зависели не столько от внутреннего спроса, сколько от экспорта. Однако такая ситуация была невозможной для развитых экономик. Более того, зависимость в них не столько от экспорта, сколько от роста внутрен-

него потребления усиливалась, а не ослабевала. Как только отрасль, зарабатывающая на производстве товаров массового потребления, переместилась в новые промышленные страны, или, если она осталась, стала нуждаться в меньшем количестве рабочих рук, рост занятости стал зависеть от ситуации на рынке частных услуг, который не столь подвержен глобализации. Не составляет проблемы купить в западном магазине произведенную в Китае футболку и выгадать на низких зарплатах китайских рабочих, но вряд ли можно съездить в Китай, чтобы сэкономить на парикмахерской. Иммиграция является единственным аспектом воздействия глобализации на сферу услуг, но ее эффект ограничивается контролем за перемещением населения (которое хотя и не получило выгод от либерализации рынков, но, в общем, интенсифицировалось), а также тем фактом, что зарплаты иммигрантов, будучи, как правило, низкими, все же не столь низки, как в их собственных странах. Так что проблема остается: если для установления экономики массового потребления нестабильность свободных рынков должна была быть преодолена, то как последняя пережила возвращение первой?

В течение 1980-х (или 1990-х, в зависимости от того, когда неолибералы установили контроль над экономиками отдельных стран) создавалось впечатление, что ответ должен быть отрицательным, поскольку главным признаком этого периода стал рост безработицы и продолжительная рецессия. Но затем ситуация изменилась. К концу XX века Британия и особенно США продемонстрировали сокращение безработицы и устойчивый экономический рост. Одно возможное объяснение заключается в том, что в действительно чистой рыночной экономике не бывает быстрой смены подъемов и спадов, которая ассоциируется с ранней историей капитализма. Совершенному рынку соответствует совершенное знание, следовательно, рационально действующие рыночные субъекты могут в совершенстве предвидеть, что должно произойти, а потому адаптировать свое поведение таким образом, чтобы сгладить остроту ситуации. Однако действительно ли США и Британия достигли в конце столетия этой nirваны?

Нет. Знание далеко от совершенства; внешние шоковые воздействия (будь то ураганы, войны или иррациональные действия людей, поступающих отнюдь не так, как они должны поступать в теории) продолжали оказывать влияние на экономику и нарушать расчеты. Как нам теперь известно, неолиберальную модель удерживали от нестабильности, которая могла стать для нее фатальной, только две вещи: рост кредитных рынков для бедных и людей со средним достатком и рынков деривативов и фьючерсов — для очень богатых. Эта комбинация породила модель приватизированного кейнсианства, которая исходно сложилась стихийно под воздействием рынка, но постепенно стала объектом государственной политики, важным настолько, что начала угрожать всему неолиберальному проекту.

Вместо правительств в долги — для стимулирования экономики — стали входить частные лица. В дополнение к росту рынка недвижимости наблюдался необычайный рост возможностей получения банковских займов и, что особенно важно, займов по кредитным картам. Для человека было обыч-

ным делом держать кредитные карты от нескольких компаний и нескольких торговых сетей.

Именно здесь лежит ответ на главный вопрос данного периода: каким образом американские рабочие, при их относительно небольшой зарплате, не увеличивавшейся в течение многих лет, и отсутствии серьезных гарантий от неожиданного увольнения, сохраняли высокое потребительское доверие, в то время как европейские рабочие, более защищенные от потери своих мест, с ежегодно растущими доходами привели свои экономики в ступор, отказавшись тратить деньги? В США цены на дома росли ежегодно; вместе с ними росло и соотношение между стоимостью дома и размером займа под его залог, превысив, в конце концов, 100%; кроме того, росли возможности получения займов по кредитным картам. За редким исключением цены на европейскую недвижимость оставались стабильными. Рост займов по кредитным картам также был медленным.

Эксперты-ортодоксы говорили европейцам, что их экономические проблемы можно решить путем снижения защищенности трудящихся и сокращения социальных расходов. Европейские страны в конце концов стали — в той или иной степени — проводить эту политику, но позитивных результатов почти не показали. Никто не сказал им, что для того, чтобы произошел взрыв потребительских расходов, эти незащищенные рабочие должны иметь возможность брать необеспеченные кредиты.

В Британии и Америке антиинфляционная направленность экономической политики еще больше укрепила эту модель. Эта политика позволила снизить цены на товары и услуги, теряющие стоимость после своего потребления. Производители продуктов питания, промышленных товаров и услуг (таких, которые предлагают, например, рестораны или оздоровительные центры) оказались в ситуации, когда повышение цен принималось потребителями в штыки. Это, однако, не относилось к активам, вещам, которые не утрачивают свою стоимость подобным образом, — недвижимости, финансовым активам, некоторым предметам искусства. Когда британское правительство при расчете инфляции перестало учитывать выплаты по ипотеке, но не ренту, это выглядело как политическая манипуляция, хотя технически было вполне корректным. Итак, активы и получаемые с них доходы не являлись объектами антиинфляционной неолиберальной политики. Таким образом, любое перемещение чего-либо из сферы цен и зарплат, получаемых с продажи обычных товаров, в сферу активов рассматривалось как положительное явление. Это относилось, например, к выплате части заработной платы в акциях предприятия, или к расходам, производимым благодаря пролонгированию ипотеки, а не за счет собственно заработной платы.

Наконец правительства, особенно британское, попытались внедрить идеи приватизированного кейнсианства (хотя само это словосочетание и не употреблялось) в процесс разработки государственной политики. Хотя снижение цен на нефть считалось хорошей новостью (поскольку снижалось и инфляционное давление), снижение цен на недвижимость толковалось как бедствие (поскольку подрывало доверие в отношении должников), в связи

с чем правительства старались прибегнуть к фискальным и иным мерам для того, чтобы вернуть цены к прежнему уровню. Впервые имплицитная государственная поддержка данной модели была оказана еще в 1980-х, когда приватизация муниципального жилья позволила большой группе людей с небольшим достатком получить ипотечные кредиты и, уже позже, воспользоваться пролонгируемой ипотекой. Однако более эксплицитно политика поддержания постоянного роста цен на недвижимость начала проводиться в первые годы XXI столетия, вплоть до масштабных интервенций в финансы, связанные с недвижимостью, и в банковский сектор в целом в 2007–2008 годах.

Большая часть этих ипотечных и потребительских долгов была неизбежно необеспечена, поскольку только в этом случае приватизированное кейнсианство могло оказывать то же стимулирующее противоциклическое воздействие, которое оказывало первоначальное кейнсианство. Займы под реальные гарантии определенно не могли помочь группам населения, не имеющим высоких доходов, продолжать траты, несмотря на незащищенность на рынке труда. Широкое распространение пролонгируемых необеспеченных долгов стало возможным благодаря инновациям на финансовых рынках, инновациям, которые долгое время казались прекрасным примером того, как рыночные субъекты, предоставленные сами себе, предлагают творческие решения. Благодаря рынкам деривативов и фьючерсов крупнейшие англо-американские финансовые игроки научились продавать риски. Они обнаружили, что могут покупать и продавать рискованные активы, обеспеченные только уверенностью покупателя, что и он в свою очередь найдет другого покупателя — благодаря той же уверенности. Учитывая, что рынки были свободны от регулирования и способны к экстенсивному росту, такие сделки позволяли распределить риски между очень большим числом игроков, вследствие чего люди осуществляли рискованные инвестиции, которые в иных обстоятельствах сочли бы неразумными.

Невозможность широкого распределения рисков составляла самую суть экономических коллапсов 1870 и 1929 годов. В 1940-х, судя по всему, только действия государства решили для рынков эту проблему. Однако сейчас, в полном соответствии с основными принципами и ожиданиями неолитерализма, это должно было стать рыночным решением. Именно благодаря связи новых рискованных рынков с обычными потребителями через пролонгируемую ипотеку и долги по кредитным картам была упразднена зависимость капиталистической системы от роста зарплат, «государства всеобщего благосостояния» и управления спросом со стороны правительства, которые казались важными для сохранения массового потребления.

ПОСЛЕ ПРИВАТИЗИРОВАННОГО КЕЙНСИАНА: **ОТВЕТСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ?**

На самом деле эта зависимость была упразднена только на несколько лет. Все теории рыночной экономики исходят из допущения, что рыночные субъекты обладают полной информацией; однако приватизированное кейнсиан-

ство основывалось на том, что знания субъектов, причем тех, которые считаются наиболее рационально действующими, т. е. финансовых институтов Уолл-Стрит и лондонского Сити, крайне недостаточны. Это было ахиллесовой пятой модели, соответствующей инфляционной инерционности первоначального кейнсианства. Банки и другие финансовые операторы считали друг друга изучившими и просчитавшими риски, с которыми они имели дело. Однако осенью 2008 года стало очевидно, что если бы они действительно произвели эти расчеты, то отказались бы от многих совершенных ими транзакций. Похоже, что единственный расчет, который они произвели, был расчетом на то, что кто-то еще приобретет у них рискованные активы. Остается тайной, почему они (если все действовали сходным образом) отчего-то считали, что другие не рассчитывают на то же самое. Плохие долги опирались на плохие долги и так далее — в растущей по экспоненте пирамиде.

Некоторые люди весьма обогатились в этом процессе, но это не значит, что они были паразитами. Они оставались классом, чьи частные интересы совпадали с общественными — постольку, поскольку мы все получали выгоды от роста покупательной способности, который обеспечивала система. По меньшей мере, это справедливо для США, Великобритании и пары других стран. Граждане Франции, Германии и других стран континентальной Европы могут испытывать иные чувства по отношению к участию во всем этом своих финансовых элит, так как рост кредитования коснулся их в малой степени.

Как только приватизированное кейнсианство стало общезначимой экономической моделью, оно стало также и неким общественным благом, несмотря на то, что базировалось на действиях частных лиц. И если принять во внимание, что необходимым для него — тем, что его питало, — было иррациональное поведение банков, неосмотрительно использовавших свои средства, следует признать, что *сама иррациональность стала общественным благом*. Это само по себе объясняет, почему правительства должны были спасать вовлеченные во все это компании, более или менее национализируя приватизированное кейнсианство.

Так завершила свои дни вторая модель примирения стабильного массового потребления с рыночной экономикой. И кейнсианство, и его приватизированный мутант-наследник, продержались приблизительно по 30 лет. Когда в быстро меняющемся мире меняются также и модели, это, возможно, к лучшему. Однако возникает вопрос: как теперь примирить капитализм и демократию? Кроме того, как устранить чудовищный моральный вред, нанесенный признанием правительством финансовой безответственности в качестве коллективного блага? Политическим ответом должен быть не окрик «немедленно прекратите все это», а призыв — «пожалуйста, продолжайте брать и давать взаймы, но делайте это более осторожно». Так должно быть, поскольку в противном случае мы столкнемся с опасностью коллапса всей системы.

Переход от довоенной экономики к кейнсианству, а затем — к приватизированной его форме характеризовался двумя важными моментами: наличи-

ем альтернативных идей и существованием класса, чьи интересы совпадали с интересами общества. Стало модным говорить, что в настоящее время у нас нет ни того, ни другого. Но это не так.

Многие из идей, составивших костяк неолиберализма, ждали своего часа около 200 лет, прежде чем в обновленном виде стать государственной политикой в 1970-х. Сегодня многие компоненты куда более позднего синтеза управления спросом и неокорпоративизма все еще сохраняются в экономических стратегиях небольших стран, обычно в сочетании с некоторой дозой неолиберализма. В связи с этим наиболее часто упоминают, пусть и не уникальный, датский опыт соединения сильного «государства всеобщего благосостояния» и мощных профсоюзов с очень гибким рынком труда. Такой синтез, как кажется, решает проблему совмещения гибкости рынка и потребительского доверия и способен запустить динамичную и инновационную экономику. В общем, нет недостатка в возможных комбинациях различных экономических политик, но есть недостаток в коалициях политических сил, способных проводить эти политики в больших экономиках; и это возвращает нас к вопросу о значимых общественных классах.

Возможно, нынешняя заносчивость финансового сектора, требующего для себя право приватизировать прибыли и социализировать убытки, подобна выступлениям промышленных рабочих в 1970-х — великолепие, предшествующее историческому закату. Но это вряд ли. Экономическое процветание все еще зависит от притоков капитала с действующих рынков — куда больше, чем в 1970-х оно зависело от промышленных рабочих Запада. Географический аспект здесь очень важен. Закат класса западных промышленных рабочих не означает заката класса промышленных рабочих в мировом масштабе. Сегодня в промышленное производство вовлечено больше людей, чем когда-либо прежде. Однако они разделены по национальным, вернее, региональным массивам, имеющим различные истории и траектории развития. Финансовый капитал нельзя уподобить массиву; скорее, он напоминает жидкость или газ, способный изменять форму и распространяться во всех направлениях и по всем регионам. Мы продолжаем зависеть как от труда, так и от капитала, но первый является субъектом принципа *divide et impera*, а второй — нет (разве что мы увидим возвращение экономического национализма и ограничение движения капитала, что приведет к распаду крупных корпораций, господствующих в мировой экономике, и к еще более глубокому экономическому падению).

Наиболее перспективной представляется модель, которая находится в возрастающей фактической зависимости от этих корпораций; логика глобализации, в которой важнейшая роль отведена ТНК, не исчезла вместе с финансовой системой. В самой сердцевине неолиберализма всегда присутствовала некая неясность: относится ли его доктрина к рынкам или к гигантским компаниям? Это отнюдь не одно и то же: чем больше в том или ином секторе доминируют гигантские компании, тем меньше остается в нем от свободного рынка, в верности которому клянутся практически все современные политики. Конечно, между гигантскими компаниями возможна жесткая конкурен-

ция, но это не конкуренция чистого рынка. В самом деле, последняя предполагает наличие очень большого количества субъектов, ни один из которых не способен оказать решающее влияние на ценообразование, не говоря уже о прямом влиянии в политической сфере. В условиях чистого рынка каждый принимает существующие цены, но никто не формирует их. Тот тип стратегических действий, который характеризует современные финансовые рынки (например, игра на понижение), там попросту невозможен.

Уже в самом начале неолиберальной эпохи экономисты из Чикагского университета, который принято считать колыбелью неолиберальной идеологии, разработали новую доктрину конкуренции и монополий, которая вскоре стала оказывать влияние на американских законодателей, подрывая старые принципы антимонопольных законов, на которых базировались американские (а также, в последнее время, европейские) законы о конкуренции. Согласно этой доктрине, для максимизации выгоды потребителя конкуренция совершенно необязательна. Иногда монополия, благодаря самому факту своего доминирования на рынке, может предложить покупателям лучшую сделку, нежели множество конкурирующих между собой фирм.

Здесь не место детально разбирать достоинства этой идеи. Мы привели ее только для того, чтобы показать фундаментальную двойственность в неолиберальном мышлении при подходе к тому, что считается его базовыми характеристиками — к конкуренции и свободе выбора. Во время текущего банковского кризиса мы увидели по обе стороны Атлантики государственную поддержку и благословение властями слияний и поглощений, которые значительно снизили конкуренцию и возможности для выбора.

Финансовые рынки обрушились, когда фундаментальный критерий полного знания и прозрачности перестал характеризовать отношения банков между собой. Если добавить к этому, что данный сектор характеризуют относительно низкая конкуренция и мощные гарантии со стороны государства на случай безответственного поведения, то мы получим потенциально серьезную проблему легитимности системы. В то же самое время, в случае, если политическая структура страны не приведет к некоему подобию «датского» решения, нам придется положиться на финансовую систему в деле возрождения приватизированного кейнсианства для разрешения проблем во взаимоотношениях капитализма и демократии.

Первоначальной реакцией является возвращение к большему регулированию для компенсации снижения конкуренции и во избежание морального урона; и это именно то, что происходит сейчас. Однако совсем недавно мы уже были в этой ситуации. После скандалов с *Enron* и *World.com* в начале столетия, которые были — в ретроспективе — первым признаком того, что финансовые рынки не столь эффективны в саморегулировании, как утверждалось ранее, американский конгресс законом Сарбанеса-Оксли ужесточил требования к финансовой отчетности. Это сразу же вызвало недовольство финансового сектора, чья деятельность была затруднена, а также угрозы, что крупные финансовые компании переберутся в Лондон, где существовал режим большего благоприятствования.

То же самое произошло и после принятия правительствами ряд мер по регулированию финансового рынка в рамках плана по его спасению. Как бы рынок деривативов мог начать свою работу по поддержанию высокого уровня заимствований, если бы он подчинялся правилам, которые в большинстве случаев усложняли получение займов? Точно так же низко- и среднеоплачиваемые незащищенные рабочие не смогли бы совершать постоянные траты, если бы не имели доступа к необеспеченным кредитам (пусть даже и не в таком безумном масштабе, который имел место). Далее, у нас будет финансовый сектор с меньшим числом крупных игроков, обладающих облегченным доступом к правительству, часто формируемым самим же правительством (как это было в ходе реализации мер по спасению финансового сектора в 2008 году). Предполагается, что большинство правительств, которые приобретали контрольные пакеты банков в ходе непредвиденной национализации, последовавшей за коллапсом октября 2008 года, не будут использовать их в соответствии со старой моделью контролирования «командных высот» в экономике: этому воспрепятствует тот факт, что крупные банки действуют на международном уровне. Однако точно так же маловероятно, что эти банки будут приватизированы через акционирование. Скорее всего, они будут переданы в руки небольшого количества существующих ведущих компаний, считающихся достаточно ответственными, чтобы управлять ими надлежащим образом. Произойдет существенный сдвиг к системе, которая будет в большей степени держаться на частных договоренностях и волюнтаристских методах. Произойдет оправдываемый аргументами о необходимости проявлять гибкость и снять часть груза с плеч налогоплательщиков переход от актуального регулирования к принятию (труднопроверяемых) гарантий правильного поведения со стороны крупных финансовых кампаний.

Для того чтобы предвидеть это, вовсе не нужен хрустальный шар: такова общая тенденция в отношениях между государством и компаниями во всей экономике. Разделяя неолиберальные предрассудки против правительства как такового, испуганные влиянием регулирования на рост, верящие в превосходство управляющих корпорациями над ними самими буквально во всем, политики все больше полагаются на социальную ответственность корпораций для достижения разнообразных политических целей. В правительстве Соединенного Королевства имеется даже специальный министр, отвечающий за эту сферу деятельности.

Это вряд ли является сменой модели—это просто сдвиг от нерегулируемого приватизированного кейнсианства к саморегулирующемуся приватизированному кейнсианству. Но некоторые аспекты этого сдвига имеют далеко идущие последствия. Во-первых, система будет все меньше легитимизироваться в терминах рынка, свободы выбора и невмешательства государства. Скорее, будут иметь место партнерство между компаниями и правительством или автономные действия компаний, одобряемые правительством, сопровождаемые многочисленными неформальными попытками восстановить доверие. Лозунгом скорее станет «большие компании — благо для

тебя», нежели «рынок — благо для тебя». В некоторых отношениях это будет подобием неокорпоративизма, но с двумя важными отличиями. Во-первых, профсоюзы не будут иметь голоса (разве что чисто символически), поскольку на уровне международных финансов они не обладают ни силой, ни компетенцией. Во-вторых, не будет компаний, участвующих в корпоративистских сделках в качестве членов ассоциаций, дающих возможность играть по одинаковым для всех правилам. Сегодня гигантские компании не имеют времени для создания ассоциаций и, выстраивая отношения с государством, стремятся к чему угодно, только не к одинаковым для всех правилам. Новая модель «ответственных корпораций», однако, уподобится корпоративизму в том, что будет ограничена уровнем национальных государств (возможно, также уровнем Европейского Союза), хотя компании останутся глобальными и сохраняют возможность для перемещения в страны с лучшими для них условиями.

Во-вторых (что важно не столько в экономическом, сколько в политическом плане), эта модель усилит современные тенденции замены политической активности партий на политическую активность общественных организаций и социальных движений. Модель приведет компании к господству не в качестве лоббистов в правительстве, но в качестве творцов государственной политики (наряду с правительством или вместо него). Именно компании будут определять нормы своего поведения и практики, посредством которых будут брать на себя ответственность. Они тем самым станут самостоятельными политическими субъектами и объектами, положив конец четкому разделению между государством и частным бизнесом, которое было отличительной чертой как неолиберализма, так и социал-демократической политики. В то же самое время, когда правительства, сформированные на базе любых партий, вынуждены будут идти на сделки с компаниями, опасаясь при этом, что их страны могут стать менее привлекательными для капитала в случае выдвижения слишком больших требований, различия между партиями по основным экономическим вопросам станут еще меньше, чем сегодня. В партийной политике сохранится много такого, чем можно будет заниматься и дальше: распределение государственных расходов, вопросы мультикультурализма, безопасность. Исчезнет то, что ранее являлось сердцевиной партийной политики — базовая экономическая стратегия; надо сказать, впрочем, что в большинстве стран она исчезла уже несколько лет назад, хотя ее следы и обнаруживаются в риторике отдельных партий.

Показательно, что уже сейчас почти все крупные корпорации имеют интернет-сайты, на которых детально описывается то, как они представляют себе свои социальные обязательства, и оценивается работа по их исполнению. Так как эта область остается закрытой для партийных конфликтов, она будет становиться все более важной в политике гражданского общества. Поскольку многие из корпораций являются транснациональными, эта сфера их деятельности может получить преимущество еще и потому, что она не стеснена национальными рамками так, как партийная поли-

тика. Тем не менее эта политика корпораций будет неудовлетворительной, поскольку она, сохраняя многие плохие привычки партий, будет лишена формального гражданского эгалитаризма выборной демократии. Группы активистов, так же, как и партии, смогут привлекать к себе внимание, предъявляя завышенные требования к корпорациям, равно как и, наоборот, смыкаться с ними в обмен на какие-либо ресурсы. Эта борьба будет в высшей степени неравной. И это явно не тот режим, который желали получить как неолибералы, так и социал-демократы, но это именно тот режим, который мы, скорее всего, получим, и именно он сможет в очередной раз примирить капитализм и демократическую политику.

Наши прогнозы относительно общественного развития основаны на экстраполяции сегодняшних тенденций. Нельзя ли добиться лучших результатов и заглянуть еще дальше в будущее? Довольно скоро глобальная экономика станет нуждаться в тратах (а не только в рабочей силе) миллиардов жителей Азии и Африки. Это потребует серьезных размышлений о перераспределении покупательной способности (а отнюдь не только о повышении цен на футболки) и совершенно новом мировом режиме. Что может стать причиной возникновения такого нового класса, напоминающего, в конечном счете, международный пролетариат Маркса? Возможно, не его собственные идеи — куда скорее это будет радикальный ислам. Это, впрочем, станет реальной политикой не ранее, чем через 30 ближайших лет.

Перевод с английского Алексея Анполонова