

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

4

ЭПОХА НОВОВВЕДЕНИЙ и экономических изменений выдвигает серьезные требования к правительству. Удовлетворить их, возможно, будет даже труднее, чем те, которые она предъявляет предпринимателю.

В период быстрых перемен, когда новые отрасли становятся новыми динамическими силами, государственная политика не должна запрещать или сдерживать мобильность производственных ресурсов. Труд и капитал, два мобильных ресурса любой экономики, должны обладать правом перемещаться из вчерашних малопроизводительных в современные высокоэффективные отрасли.

Такая мобильность имеет большое значение для благосостояния каждого отдельного человека. Малопроизводительный предприниматель вынужден платить своим рабочим меньше. Поэтому, ограничивая перемещение труда в сторону более производительных работодателей, мы уменьшаем доход якобы “защищенного” рабочего. Мы заставляем его переживать за свою будущую занятость. Кроме того, чем выше производительность рабочего, тем, как правило, большее удовлетворение он получает от работы. Это особенно справедливо сегодня, когда самый высокий рост производительности в развитых странах наблюдается в сфере умственного, а не физического труда, что открывает перед человеком более широкие возможности и позволяет заниматься тем, что ему нравится и чем он может гордиться.

Капитал тоже должен быть способен двигаться в направлении эффективных инвестиций. Чем больше развита экономика, тем большее значение для нее имеет оптимальное размещение капитала. Потому что “развитой” можно считать только ту экономику, в которой капитал неуклонно наращивает свою производительность, — экономику, в которой капитал непрерывно перемещается из менее производительных отраслей в более производительные. Это единственный способ обеспечить высокий или растущий уровень жизни населения и полную занятость. Это также единственный способ сохранить конкурентоспособность развитой страны на фоне роста и расширения экономического потенциала и производства в остальных, менее развитых странах.

Однако в результате экономической преемственности последних пятидесяти лет развитые страны стремятся ограничить мобильность труда и сдерживать мобильность капитала. Эта тенденция особенно заметна в США и Великобритании — и, наверное, она стала одной из главных причин ухудшения экономических показателей Великобритании. Но и в других развитых странах, будь то Япония или страны Западной Европы и советского блока, ситуация не намного лучше, хотя некоторым из них удалось придать своей экономической структуре определенную мобильность.

Главным фактором, сдерживающим экономический рост в США и Великобритании, выступает цеховая организация труда и особенно цеховой профсоюз, который поощряет привычный способ производства. Цеховой профсоюз со своими “юрисдикциями” и “демаркацией” (соответственно американский и британский термины для обозначения профсоюзных ограничений), по определению, запрещает своим членам приобретать новые навыки. В то же время он препятствует приходу посторонних рабочих на квалифицированные рабочие места.

Ремесло устарело и как способ приобретения навыка стало неприемлемым. Как с экономической, так и с образовательной точки зрения, мы больше не можем позволить себе ученичества. Чтобы приносить пользу — по сути, чтобы действительно быть “навыком”, — навык должен основываться на систематических знаниях. Но даже если бы ремесленные навыки все еще оставались нужными и важными навыками, цеховая организация труда все равно была бы неприемлемой.

Ремесленный навык — враг самого рабочего. Утверждая, что навыки неизменны, а квалифицированные рабочие незаменимы, цеховые профсоюзы отказывают своим членам в новых рабочих местах и обрекают их на малопродуктивный труд. Примеры нью-йоркских газетных издательств и американских судоходных и кораблестроительных компаний должны стать серьезным предупреждением о растущей угрозе цехового тред-юнионизма для отдельного рабочего.

Цель цехового профсоюза — гарантии дохода и занятости — может быть достигнута намного проще и лучше путем стимулирования мобильности труда.

Швеция продемонстрировала это на примере политического курса, разработанного двадцать лет назад одним из профсоюзных лидеров, Гестой Реном. В рамках этой политики был создан автономный орган, который сотрудничает с правительством, предприятиями и профсоюзами и активно способствует росту мобильности труда. Этот орган предвидит появление новых и сокращение старых вакансий на ближайшие несколько лет. Его сотрудники систематически готовят рабочих к переходу на новое место работы, и это им отлично удается. В случае необходимости они помогают рабочему и его семье переселиться из упадочного в развивающийся регион. Кроме того, такая политика обходится государству неизмеримо дешевле, чем выплата пособий по безработице.

В результате Швеция, которая в течение последних двадцати лет провела самые радикальные экономические реформы среди всех западных стран, создала рабочую силу, подготовленную к работе в новых отраслях. Наряду с этим государство стимулировало постоянное повышение квалификации шведского рабочего, его уровня жизни и удовлетворения от труда.

Нет причин, способных помешать любой другой промышленно развитой стране взять пример с политики Рена, которая действительно помогла бы профсоюзам достичь их целей и была бы намного эффективнее той политики, что они проводят сегодня. Она однозначно показала бы, как сделала это в Швеции, что экономика и общество должны способствовать не только мобильности труда, но и превращению этой мобильности в источник экономической силы, гарантий занятости, процветания и удовлетворения каждого отдельно взятого рабочего.

Но в США и в еще большей степени в Великобритании цеховые профсоюзы пустили глубокие корни. Это не “закон природы”. И даже не “закон индустриализации”. В остальном промышленном мире цеховых профсоюзов нет. В тех странах, которые за последние двадцать лет продемонстрировали самые высокие показатели роста, — в Японии, Германии и Советском Союзе — они явно отсутствуют.

В Германии труд был основан на цеховом принципе до прихода к власти Гитлера. Когда после свержения Гитлера трудовые профсоюзы были восстановлены, они базировались уже не на цеховом, а на отраслевом принципе. Именно поэтому постоянная борьба за сферы полномочий, характерная для американской и британской экономик, неизвестна Германии, несмотря на всю силу и мощь ее профсоюзов.

Ликвидировать цеховые профсоюзы в Англии и США со временем будет все сложнее, хотя необходимость в этом будет только увеличиваться. Можно даже предположить, что в будущем это станет основной политической проблемой для данных стран. Если она не будет своевременно разрешена, предотвратить экономический кризис в этих странах будет практически невозможно.

Все развитые страны должны последовать примеру Швеции и сделать мобильность труда приоритетной целью национальной политики. Однако воплотить ее нужно таким образом, чтобы она укрепила гарантии занятости и доходов рабочего и стала тем, чего он сам хочет и к чему стремится, а не тем, чего он боится.

ОШИБОЧНЫЕ НАЛОГОВЫЕ СТИМУЛЫ

Не менее важным и не менее сложным станет переход от политики сдерживания мобильности капитала к политике ее стимулирования.

Народная мудрость давно заметила, что новые технологии не появляются в старых и особенно крупных старых компаниях. Хотя веских причин, почему должно быть так, а не иначе, нет, на сегодняшний день зафиксировано очень немного исключений из этого правила. (Об одном из них — исследовательском центре *Bell Laboratories* — речь уже шла.) Компьютер был изобретен не *RCA* и не *GE*, а именно *IBM*, у которой до начала Второй мировой войны не было

даже собственных ученых и инженеров и которая, несмотря на амбициозное “*International*” в своем названии, была очень маленькой компанией. Новую технологию тиражирования и репродуцирования изобрели далеко не производители печатных станков, которые обладали, казалось бы, непоколебимой монополией. Это сделала компания *Xerox*, которая еще в 1950 году была крошечной ремонтной мастерской. Крупные химические компании не стали лидерами новой фармацевтической отрасли. Равно как и *General Motors* и *Ford* не стали лидерами в авиастроении и космической промышленности, несмотря на их огромные капитальные и трудовые ресурсы.

Очевидным исключением можно считать ядерную энергетику, в которой мировое лидерство сохраняют компании *General Electric* и *Westinghouse*. Но с экономической точки зрения ядерный реактор не является новшеством. Благодаря новым технологиям он лишь усовершенствовал процесс производства пара, который применяется для получения электроэнергии на протяжении достаточно долгого времени. Какими бы значительными ни были научные и инженерные достижения в этой области, с точки зрения экономики, потребителя электроэнергии и даже электроэнергетики ядерный реактор является очередным “паровым котлом”. По большому счету, ядерные реакторы стали скорее средством защиты, чем инновацией, ведь *GE* и *Westinghouse* на протяжении почти столетия занимают лидирующие позиции в производстве и распределении электроэнергии.

В целом, если не считать нескольких существенных исключений, небольшой производитель, будь то маленькая компания или изобретатель-одиночка, обладает более высоким инновационным потенциалом, чем крупная компания. Приведу пример. Несмотря на огромные суммы, которые тратят производители алюминия на исследовательские работы, только одно из семи существенных новшеств в этой области принадлежит крупной компании. Остальные шесть были предложены либо небольшими компаниями, либо частными лицами.

В целом крупная и упрочившая свое положение компания редко способствует чему-то новому, незначительному и развивающемуся. Самые малопродуктивные направления исследований, как правило, субсидируются правительством, что по определению предполагает их “значительность”. Но, несмотря на то что около четырех пятых всех американских ученых и инженеров, которые сегодня проводят исследования в крупных университетах и компаниях, получают финансовую поддержку от государства, их суммарная производительность вряд ли достигает одной пятой от общего числа новых идей и изобретений.

В эпоху, когда технологический прогресс становится особенно активным, динамичным и значимым, появление и рост малых предприятий жизненно необходимы. Но для этого им нужен доступ к капиталу. Уже само по себе изобретение стоит немало. А на каждый вложенный в его разработку доллар нужны дополнительные десять долларов, чтобы превратить его в конечный товар, процесс или услугу. И еще больше денег — до ста долларов на каждый потраченный на исследования доллар — может понадобиться для производства и продвижения на рынок товара до того, как он принесет один цент прибыли.

Однако современное американское налоговое законодательство в высшей степени благосклонно к сосредоточению капитала в крупном и старом бизнесе. По своей сути, наши налоговые законы — величайшее в истории орудие установления монополии. Какие бы усилия ни прилагали антимонополисты, чтобы помешать концентрации экономической власти и непомерному разрастанию крупного бизнеса, налоговое законодательство неизбежно делает их тщетными. Двойное налогообложение доходов компании, полученных в виде дивидендов, — сначала налог на прибыль корпорации, а затем подоходный налог для получателя дивидендов — субсидирует и поощряет сохранение капитала внутри компаний, особенно крупных компаний. Если общий доход акционера превышает восемь тысяч долларов в год, ему выгоднее получать доход с капитала, чем дивиденды. Поэтому подавляющее большинство акционеров предпочитают, чтобы компания, в которую они вкладывают свои деньги, хранила и в дальнейшем самостоятельно инвестировала их. Это значит, что со временем все большая часть промышленного капитала становится недоступной для новичков, т.е. для малых и развивающихся предпринимателей и независимых изобретателей.

Удивляет не то, что крупные старые компании все еще держатся на плаву, а то, что, несмотря на односторонность нашего налогового законодательства, множеству новых компаний удалось развиваться и вырасти настолько, что многим гигантам 1930-х годов пришлось либо окончательно покинуть бизнес, либо уступить свое место новичкам, о которых сорок или даже двадцать пять лет назад никто не слышал. Но мы не можем рассчитывать на то, что провидение будет вечно спасать нас от нашей же глупости.

Необходимые меры давно известны. Они не уменьшат поступлений в государственную казну и даже увеличат их. Все, что нужно сделать правительству, это устранить стимул к сосредоточению прибыли и восстановить нормальное стремление акционера получать дивиденды. Если, например, налоговое законодательство позволит получателю дивидендов компенсировать изъятый из его доходов налог на прибыль корпорации за счет индивидуального подоходного налога, дивиденды снова станут для него привлекательными. Правительство сможет вернуть свои потенциальные потери путем незначительного увеличения индивидуального подоходного налога, особенно для высших слоев (а в США — путем отмены бесчисленных налоговых привилегий на различные капиталовложения, такие как муниципальные облигации, которые позволяют богачам вообще не платить подоходный налог). Чтобы это не рассматривалось как субсидия для богатых, налоговая компенсация могла бы ограничиваться реальной ставкой налога на прибыль корпорации, т.е. той ставкой, которую сегодня выплачивают представители среднего класса — судья, конгрессмен или в меру преуспевающий доктор.

Еще одним очевидным шагом на пути изменения монополистической налоговой политики будет замена европейского налога на добавленную стоимость налогом на прибыль корпораций. К тому же это укрепило бы положение американских и британских товаров на мировых рынках.

Однако, будучи технически простым, такое изменение налогового законодательства — и лежащих в его основе убеждений — с политической точки зрения будет чрезвычайно трудным. Американское налоговое законодательство лояльно к крупному бизнесу. Оно стремится сохранить статус-кво и облегчить жизнь толстым и ленивым магнатам и профсоюзным лидерам. Быстрые перемены, которые влекут за собой стремительный рост новых отраслей и новых предприятий, вряд ли окажутся легкими и приятными для владельцев компаний, лидеров профсоюзов и правительственных чиновников.

В основе двойного налогообложения лежит глубокий интерес. Профсоюзы повсеместно поддерживают высокие ставки налога на прибыль (а не высокие ставки налога на крупные доходы, хотя с точки зрения профсоюза это было бы намного рациональнее). Американские университеты и колледжи, а также благотворительные организации тоже заинтересованы в сохранении существующего отношения к налогам. Так, например, корпоративные пожертвования на высшее образование вряд ли пережили бы реформу, в результате которой акционер снова взглянул бы на корпорацию как на свою “собственность”, а не как на собственность руководства. Руководители крупных компаний тоже не приветствовали бы эти изменения, несмотря на их постоянные жалобы по поводу “неподъемного налогового бремени” и противодействие любому повышению налога на прибыль корпораций. Все это лишний раз подтверждает необходимость проведения реформ, какими бы трудными и политически малопривлекательными они ни были.

Но вместо этого мы почти наверняка станем свидетелями попыток обойти эту проблему стороной. Одна из таких попыток была предпринята британским правительством под руководством лейбористов осенью 1967 года. Известно, что одной из главных причин застоя британской экономики стала нехватка капитала для развития новых, более производительных отраслей. Сегодня даже экономисты из социалистических стран признают, что виной тому, прежде всего, налоговая и инвестиционная политика британского правительства. Тем не менее, вместо того чтобы изменить свою политику, это правительство осенью 1967 года внесло предложение субсидировать новые технологии путем приобретения акций новых *малоприбыльных* предприятий. Это предложение, в случае его одобрения, могло привести только к широкомасштабной растрате государственных средств. В предыдущие годы британское правительство уже совершило немало ошибок, выбирая направление новых разработок и инвестирования, особенно в авиастроении. Кроме того, имевшихся средств все равно было бы недостаточно, чтобы оказать какое-то влияние, не говоря уже о том, чтобы заменить средства, которые мог бы предоставить рынок капитала в том случае, если бы налоговое законодательство позволило перемещение капитала в сторону более производительных отраслей. Все, к чему могла привести предлагаемая мера, была неподвижность капитала, поскольку неприбыльные, т.е. неверно вложенные, инвестиции в бесперспективные разработки, как и прежде, требовали бы новых субсидий.

На правительство возложена обязанность защищать. В период быстрых экономических перемен необходимость в законодательной защите возрастает. Не стоит надеяться на то, что современное правительство развитого государства вернется к политике невмешательства конца XIX века, каким бы желанным и социально благоприятным такой шаг ни был. Однако традиционный и изначально нечестный способ защиты, когда решения принимаются в интересах узких кругов, приносит неизмеримо больше вреда, чем пользы. Более того, он не дает защиты тем, кто в ней действительно нуждается.

Правильный подход заключался в мерах, которые были предложены президентом Кеннеди и одобрены Конгрессом США. Эти меры защищали американскую экономику от превратностей свободного рынка. Они предусматривали щедрые, но кратковременные субсидии пострадавшим предприятиям и их рабочим. Такая открытая и прямая защита прямо противоположна скрытым тарифам и квотам, которые официально не относятся к расходам правительства, но неизбежно ложатся на плечи налогоплательщиков.

Поэтому вместо непрямого протекционизма правительства развитых стран должны проводить политику прямых субсидий. Протекционизм калечит экономику. Что еще хуже, он вызывает зависимость, избавиться от которой со временем становится все труднее. Субсидия же может быть направлена на устранение слабостей. Она может быть направлена, подобно субсидированию мобильности трудовых ресурсов в Швеции, на помощь пострадавшей стороне. К тому же, субсидия может быть ограничена во времени — и она действительно таковой является, потому что как общественности, так и законодателю могут, в конечном счете, надоесть любые постоянные траты. Конечно, прекратить открытое субсидирование непросто. Но сделать это намного легче, чем приостановить скрытый протекционизм, который преподносится общественности под видом тарифа, закона о закупках американских товаров или скидки на износ для нефтедобывающих компаний в налоговом кодексе.

Политики и чиновники не любят субсидию потому, что она постоянно на виду, и это ее единственное достоинство. От правительств развитых стран требуется огромная самодисциплина и политическая честность, чтобы заменить скрытый протекционизм прямым субсидированием, потому что оно изначально предполагает введение ограничительных мер и всегда приводит к ослаблению и потере получателем привилегий способности к выживанию.

РАВНЕНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Наконец, — и это может стать самым большим потрясением — крупной развитой стране придется все чаще ориентироваться на мировую экономику, ее тенденции и рост.

Сегодня ни одна из крупных развитых экономик не обладает надежной системой мер и показателей применительно к своим внутренним рынкам. Правительство оказывает на эти рынки настолько сильное влияние — посредством регулирования цен и заработной платы, налогообложения, субсидирования, бюджетной политики и кредитования — что все применяемые к ним стандарты

можно считать надуманными. Однако любая экономическая политика нуждается прежде всего в надежной системе оценивания того, какие технологические и экономические сферы занимают лидирующие позиции. Она должна быть способна предсказать, какими будут новые отрасли промышленности и где применение ресурсов рабочей силы или капитала будет максимально эффективным. А внутренний рынок уже больше не в состоянии гарантировать это.

Но все же есть одна область экономики, где манипулирование не является — и вряд ли когда-либо станет — доминирующим. Это международная торговля. Даже внутри коммунистического блока сделки между разными странами устойчивы к политическим манипуляциям и самому тщательному “планированию”. Даже там истинные ценности утвердились сами собой. Это стало главной причиной провала попыток создать единую плановую экономику для всего коммунистического мира — как в Китае, так и в Европе. Международной торговлей можно манипулировать только до определенного времени. Международные операции — сделки с капиталом, перемещение рабочих, туристов и мигрантов и “технологический баланс” — не могут пребывать под постоянным контролем. Их можно временно прекратить, но как только появляется хоть какая-то возможность для передвижения труда или капитала, технологий или товаров, все снова становится на свои места.

По этой причине правительствам развитых стран придется смотреть на другие страны и строить внутреннюю политику на основе показателей международной экономики. Это не предполагает доминирования международной экономики. Все намного тоньше: международную экономику нужно использовать в качестве критерия.

Небольшим странам, таким как Голландия, Швейцария и Швеция, приходилось делать это на протяжении всей своей истории. Так или иначе, их экономики построены на международной торговле и международных рынках. Из крупных стран только Япония, начиная с 1950 года, ориентируется на международную экономику. Безусловно, это одна из главных причин феноменальных достижений японской экономики.

Если бы в конце 1940-х годов кто-нибудь держал пари относительно того, какая из стран — Япония или Великобритания — покажет более высокие экономические результаты в послевоенное время, то, вне всякого сомнения, этот человек поставил бы на Англию. Из этих двух островных экономик британская в то время была намного более развитой. Промышленность Англии значительно окрепла в военное время: появились новые заводы и технологии, а в производстве целого ряда новых изделий она стала мировым лидером. Японская же промышленность была разрушена. Британцы обладали значительно более высоким уровнем профессионального мастерства, образования и производительности. Ими восхищались все, и им удалось сохранить довоенную торговую и финансовую сеть, которая охватывала весь мир. Японцы, наоборот, потеряли все, что у них было. Да и было у них не так уж много.

Но прошло двадцать лет, и Япония опередила Великобританию. Это произошло в основном благодаря тому, что в своей экономической политике Япония ориентировалась на мировую экономику, тогда как британское правительство традиционно поддерживало свою собственную. Сегодня в Великобритании стало модным во всем винить идею “государства всеобщего благосостояния”. Действительно, Японии еще очень далеко до того уровня социального обеспечения, который считается нормой в Великобритании, Германии и США. Но если принять во внимание японские показатели производительности и дохода на душу населения, можно с полным основанием утверждать, что социальное обеспечение в Японии, несмотря на некоторые отличия (привилегии японских рабочих основаны скорее на традициях, чем на договоре), ничем не уступает британскому государству всеобщего благосостояния. Японская экономика строго следует традициям, таким как “пожизненная занятость”, которые намного превышают ту социальную ношу, которую способна вынести Великобритания. Настоящее различие между этими странами кроется в отношении, мировоззрении и политике.

Любой (включая большинство японцев) может возразить: “А какой выбор был у японцев? Ведь их экономика всецело зависит от международной торговли”. Но это мнение, несмотря на свою популярность, ошибочно. Из всех промышленно развитых стран есть только одно государство, которое зависит от международной торговли меньше, чем Япония, — это Соединенные Штаты Америки. Все остальные: Франция, Великобритания, Германия, не говоря уже о таких маленьких странах, как Швеция, Голландия и Швейцария, — находятся в неизмеримо большей зависимости. Всего 10% национального продукта Японии идет на экспорт, и те же 10% ее потребностей удовлетворяются импортом. У Великобритании и Германии эта цифра составляет 15%, а у Голландии или Швеции — больше 20%. (У США этот показатель равен 5%.)

Двадцать лет назад японцы поняли, что производственные ресурсы должны вкладываться в экономику завтрашнего, а не вчерашнего дня. Вслед за этим к ним пришло понимание того, что завтрашний день будет определяться мировой, а не внутренней экономикой. Как следствие, в течение последних двадцати лет японцы систематически проецировали тенденции мировой экономики на свою экономическую политику, как внутреннюю, так и внешнюю.

Таким образом, на международных торговых переговорах японцы никогда не отстаивали интересы старых отраслей в ущерб новым. Они не стремились ограничить экспорт электроники ради создания более широких рыночных возможностей для изделий из хлопка, велосипедов и автомобильных шин. Британцы же, напротив, всегда жертвовали возможностями новых отраслей ради призрачных преимуществ для слабеющих отраслей вчерашнего дня. Современная промышленность Великобритании ни чем не отличается от промышленности других стран. Однако британский экспорт все еще зависит от старых отраслей. С другой стороны, Япония постепенно урезала экспортную долю старых отраслей от трех четвертей в 1950 году до одной трети в 1967-м и одновременно с этим увеличила долю молодых отраслей от одной до почти двух третей.

Хотя японскую экономику нельзя считать “плановой”, она так же подконтрольна чиновничьему аппарату, как и британская. Но в то время, когда японцы использовали этот контроль, чтобы предвосхитить будущее, британцы всеми

силами старались защитить прошлое. Это то, к чему приводит национализация старых отраслей. Британское правительство поддерживало угольные шахты, железную дорогу, сталелитейное производство и (даже без национализации) большинство предприятий текстильной промышленности. Японцы же использовали чиновничьи рычаги управления, чтобы протолкнуть капитал в новые отрасли и отказать в нем старым. Через действия чиновников они способствовали притоку в новые отрасли образованной рабочей силы. А контроль над отношениями между японскими и зарубежными компаниями они использовали для того, чтобы активно импортировать новые технологии — в электронике, оптике, фармацевтике и т.д. — и постепенно сокращать импорт технологий в старые отрасли.

Лучше всего это различие просматривается в продукции, которую экономики этих двух стран предлагают зарубежному потребителю. На всех международных торговых выставках последних двадцати лет британцы демонстрировали свои старые добрые запасы — виски, изделия из шерсти, фарфор — все высочайшего качества и все давным-давно устаревшее. Японцы всегда показывали что-то новое — например, электронный микроскоп (на Всемирной выставке в Нью-Йорке в 1964-1965 годах он занял почетное место среди других японских экспонатов, что заставило многих посетителей подумать, что именно японцы изобрели этот прибор), современные методы конвейерной сборки морских судов, синтетические волокна и, конечно, фотоаппараты, магнитофоны и радиоприемники.

Старые отрасли по-прежнему имеют огромное значение для японской экономики. Никакое японское правительство не продержится долго во власти, если не будет поддерживать свои угольные шахты и текстильную промышленность. Но в экономической политике японцы заставляют себя ориентироваться на потребности мировой, а не внутренней экономики.

То, что японцы сделали за последние двадцать лет, остальные страны должны будут научиться делать в течение оставшихся десятилетий XX века. Даже если мировая экономика оказывает незначительное влияние на внутреннюю экономику, как это происходит в США, она все равно указывает основные тенденции. Она показывает, каким будет завтрашний день и в каком направлении нужно развивать внутреннюю экономику, чтобы она оставалась конкурентной и способной к развитию.

Короче говоря, и предпринимателям, и чиновникам необходимо научиться способствовать развитию будущего, а не хвататься за прошлое — в политике, в философии, в организации и структуре. В период преемственности можно было рассчитывать на то, что завтрашний день будет таким же, как и вчерашний. Поэтому укрепление прошлого считалось усилением позиций будущего. В период перемен, особенно быстрых технологических перемен, которые ведут к появлению и становлению новых отраслей, укрепление прошлого ослабляет будущее.

Кто-то может спросить: «Зачем нам вообще нужны эти новые технологии? Не пришло ли время приостановить технологический прогресс? Разве мы не достаточно обеспечены, чтобы заняться более эффективным распределением того, что у нас есть, вместо того чтобы бросать все силы на увеличение богатства?»

Но альтернативой технологическим переменам и экономическому росту, особенно в период бурного развития науки и техники, является не удержание прежних позиций, а спад. Особенно это касается развитых стран, т.е. тех стран, которые достигли экономического достатка.

Сегодня перед промышленно развитыми странами остро стоит вопрос направления развития технологий. Дело ведь не в том, хотим мы продолжения научно-технического прогресса или нет, а в том, как распределить ограниченные трудовые ресурсы, чтобы выжать из этого прогресса максимум пользы. Предметом обсуждения должны быть не желательность научно-технического развития, а его приоритеты — не результаты, а высокие результаты.

Современный мир крайне нуждается в увеличении производства. Мы не сможем решить проблему бедности, как в отдельной стране, так и во всем мире, посредством одного лишь распределения богатства. Единственный способ устранить эту проблему — повысить производительность труда малоимущих, предпосылкой для чего должен стать экономический рост развитых и развивающихся стран.

И даже если правительства развитых стран примут решение остановить технологический прогресс и экономическое развитие, это, по большому счету, ничего не изменит. Нет никаких признаков того, что человечество готово отказаться от экономического, а вместе с ним и научно-технического роста. Нет никаких признаков того, что большая часть человечества собирается мириться с бедностью, в то время как меньшинство из развитых стран будет жить, ни в чем себе не отказывая. Экономического роста жаждут не только отчаявшиеся развивающиеся страны, но и развитые нации, особенно Япония и страны Западной Европы (не говоря уже о Советском Союзе), которые хотят догнать США.

Хотим мы того или нет, удержание лидирующих позиций в науке и технике и поддержка технологического развития в важных отраслях промышленности станут жизненно необходимы в последующие несколько десятилетий. Наказание за ошибку будет даже более ощутимым, чем в последние двадцать лет, — пример Великобритании однозначно дает понять, насколько опасно даже небольшое отставание в развитии и применении новых технологий. Соединенным Штатам Америки тоже придется выучить, что “международный технологический баланс” не менее, а может даже, более важен, чем старые добрые “торговый баланс” и “платежный баланс”. Каждая страна должна будет научиться импортировать технологии. Сегодня появляется так много новых технологий, что ни одна страна, ни одна отрасль и ни одна компания не могут надеяться на то, что им удастся обеспечить их полноценное развитие. В долгосрочной перспективе единственным способом оплаты чужих технологий будут собственные технологии. Единственной валютой для приобретения лицензий и патентов станут другие лицензии и патенты.

Нет более надежного и эффективного способа создания рынка для товаров, а вместе с ним и рынка для труда, чем продажа технологий. Каждый цент, полученный от иностранного государства за патент или лицензию, создает рынок для товара стоимостью в один доллар из той страны, где была произведена новая технология. Инвестиции в зарубежные производственные компании тоже

способствуют созданию экспортных рынков сбыта, но это изначально требует значительных капитальных затрат, т.е. ухудшения платежного баланса, тогда как экспорт технологий предполагает затраты иностранного покупателя и, следовательно, улучшение платежного баланса.

Мы давно должны были понять, что новые технологии и применяющие их отрасли для развитых стран, и прежде всего для США, — единственное средство поддержания текущего уровня жизни и экономического достатка. Новые отрасли эффективно используют ресурс, которым в значительной мере обладают развитые страны, — образованную рабочую силу. Все эти отрасли являются “информационными отраслями”, которые задействуют большое число “информационных работников” и производят товары и услуги с высокой интеллектуальной составляющей. Развивающиеся бедные страны могут достичь экономического могущества только путем развития отраслей, которые считались в развитых странах “современными” в течение последних пятидесяти лет. Это современное эффективное сельское хозяйство, автомобилестроение, производство удобрений, химическая, сталелитейная и машиностроительная отрасли промышленности и т.д.

В 1930-х годах развитые западные страны обнаружили, что они больше не могут конкурировать с Японией в трудоемких отраслях, где оплата неквалифицированного труда выступает основной статьей расходов, — в текстильной промышленности, на производстве игрушек, обуви и швейных машин. В развитой экономике применение неквалифицированного труда отражает крайне нерациональное использование самого производительного и самого дорогостоящего ресурса — человеческого ресурса. Сегодня, спустя всего тридцать лет, японцы уже не лидируют в этих отраслях. Ведущими производителями трудоемких товаров стали такие новички, как Гонконг, Сингапур и Пакистан.

Подобным образом западные страны, как, впрочем, и Япония, приближаются к тому моменту, когда их “современные” отрасли, особенно отрасли массового конвейерного производства больше не смогут конкурировать с новичками. Вследствие увеличения объемов инвестиций в знания и образование обеспечение занятости в отраслях массового производства станет нерациональным использованием трудовых ресурсов.

Уровень затрат любой из экономик определяется стоимостью ее самого производительного ресурса. Следовательно, любой из ресурсов, который производит намного меньше, чем самый производительный, неизбежно становится слишком дорогостоящим, чтобы его использовать. Попросту говоря, развитые страны уже заплатили за знания, поэтому теперь, чтобы остаться конкурентоспособными, им нужно повышать продуктивность знаний. Это в свою очередь означает, что они не могут рассчитывать на сохранение прежнего лидерства в тех отраслях, где интеллектуальная составляющая сравнительно мала, т.е. в тех “современных” отраслях, от которых зависел рост их экономик в течение последних пятидесяти лет.

Соединенным Штатам Америки, которые инвестируют больше денег в знания и располагают большим количеством образованного персонала, чем любая другая страна, будет очень сложно сохранить свое конкурентное положение на

мировом рынке, следовательно, и свои экономические показатели и уровень жизни, если они вплотную не займутся развитием новых, информационных отраслей.

Не имеет значения, хотим мы продолжения научно-технического прогресса и появления новых отраслей или нет. Сегодня перед нами стоит вопрос, как превратить период резких технологических перемен, т.е. период, когда новые отрасли появляются так же быстро и так же часто, как и сто лет назад, в период экономического роста, социальной справедливости и материального благополучия для каждого отдельного человека.