



# Плюсы и минусы

**Экономическая политика США должна принять на себя ответственность за глобализацию, превращая сильно проигрывающих от торговли в выигрывающих на нетто-основе**

Алан С. Блайндер

**В**Ы за глобализацию или против? По существу, это глупый вопрос, подобный вопросу о том, как вы относитесь к восходу солнца, — за или против. Он так или иначе произойдет. Ваш выбор заключается в том, чтобы извлечь из него как можно больше пользы, наслаждаясь солнечным светом и зеленью, или сделать акцент на отрицательных сторонах, включая солнечные ожоги и крапивницу. Или вы можете придумать свой собственный мир, закрыв двери, задернув шторы и притворившись, что солнце вообще не вставало.

По-видимому, некоторые люди предпочитают последний вариант. Однако у государств нет такого выбора. Исторические и технологические силы продвигали глобализацию десятилетиями — после того как Великая депрессия и Вторая мировая война временно, но решительно обратили этот процесс вспять. И эти силы будут продолжать действовать, а значит, каждая страна должна решить, как максимизировать положительные стороны глобализации, минимизировав отрицательные, поскольку есть и те, и другие.

В этом тоже нет ничего нового. Экономисты, начиная с Давида Рикардо в начале XIX века, понимали, что от международной торговли, которую, пожалуй, можно назвать квинт-эссенцией глобализации, кто-то выигрывает, а кто-то проигрывает. И те, кто проигрывали, боролись с глобализацией еще в те времена, когда она так не называлась. Они по-прежнему это делают, а экономистам давно пора — сколь бы нам ни нравились преимущества, обеспечиваемые торговлей, — уделить больше внимания их жалобам. Их аргументация может быть предвзятой и односторонней, но потеря работы — это действительно повод для жалоб. Они могут попытаться повернуть ситуацию в свою пользу, но если они этого не делают, технология и торговля обернутся против них.

Все чаще кажется, что мир разделен на две части: тех, кто способен, склонен и, возможно, просто удачлив для того, чтобы пожинать плоды глобализации, и тех, кто остался позади. Преодоление — в действительности, сокращение — этого разрыва может стать главной экономической проблемой нашего времени.

Экономисты подчеркивают, что торговля — это игра, в которой сумма больше слагаемых: выигрыш победителей превышает потери проигравших. Это основная причина, по которой все мы поддерживаем либерализацию торговли. Чистый выигрыш для страны (на самом деле, всех стран) делает возможной компенсацию: трансферты от победителей к проигравшим. Арифметика позволяет, в принципе, каждому выйти из ситуации победителем на нетто-основе. Но на практике этого не происходит. Трансферты и прочие буферы редко бывают достаточно велики для того, чтобы превратить валовые потери от торговли в выигрыш на нетто-основе, — даже в западноевропейских странах, имеющих щедрые системы социальной защиты. Соединенные Штаты практически и не пытаются это делать.

Недостаточная компенсация имеет два основных последствия. Во-первых, либерализация торговли может усугубить неравенство доходов. Поддержка свободной торговли намного сильнее со стороны имеющих высокий уровень квалификации

и дохода, чем со стороны менее квалифицированных работников. Это не случайно: те, кто занимает более привилегированное положение, обычно выигрывает от глобализации в большей степени, чем неимущие. Во-вторых, проигрывающие, например, от торговых соглашений часто противостоят им, поскольку не рассчитывают на выигрыш.

Таким образом, расширение масштабов помощи проигравшим от торговли — это одновременно и вопрос справедливости (сокращение неравенства), и вопрос политической экономии (увеличение объема торговли). Как это сделать? Точный ответ зависит от конкретной страны. Страны, которые уже многое делают для того, чтобы помочь своим работникам справиться с экономическими изменениями, — например, при помощи надежных систем социальной защиты, активных мер политики на рынке труда, обширных и действенных программ переподготовки кадров и рынков труда с высоким давлением на заработную плату, — могут не нуждаться в программах, специально разработанных для помощи жертвам торговли. Но другим странам такие программы могут потребоваться.

Соединенные Штаты, несомненно, относятся к последней категории. Цель Программы оказания помощи при смене профессии (ТАА), принятой в 1962 году, заключается в создании специальной системы социальной защиты для тех, кто теряет работу из-за торговли. Но она охватывает лишь немногих вытесненных работников. Предполагается, что она также должна помогать людям с трудоустройством — например, через переподготовку и помощь с переездом. Однако в рамках ТАА предпочтение, по-видимому, отдавалось помощи, а не смене профессии. Другие идеи, такие как страхование заработной платы, обсуждаются уже десятилетиями — но не реализуются.

Недавно возникшее ожесточенное сопротивление глобализации в Соединенных Штатах, которое стало очевидным в ходе последней президентской предвыборной кампании, одновременно вызывает ироническую усмешку и заставляет задуматься. Оно заставляет задуматься, поскольку Соединенные Штаты остаются лидером в мире практически во всем. Если они не примут на себя ответственность за глобализацию, то кто же это сделает? Оно вызывает иронию, поскольку Соединенные Штаты, по всей видимости, находятся в крайне выгодном положении для извлечения огромной выгоды от глобализации. Кто еще может выступить в качестве поставщика мировой резервной валюты? Какая другая страна может сравниться с рынком США с точки зрения гибкости, внутренней конкуренции, экономической изобретательности, предпринимательского рвения и склонности к тяжелому простому труду?

Эти и прочие характеристики почти наверняка обеспечат Соединенным Штатам выигрыш от глобализации. Совершенствование механизмов смягчения ударов, наносимых проигравшим, поможет всей стране воспользоваться этим выигрышем. ■

Алан Блайндер — профессор экономики и общественных отношений в Принстонском университете и приглашенный научный сотрудник в Брукингском институте.