Николай КАЩЕЕВ,
директор аналитического
департамента, Промсвязьбанк

Тренды, которые нас ждут. Часть 2

I have a dream...
(Мартин Лютер Кинг)

Вихрь странных событий уносит нас куда-то вопреки нашей воле, но, как всегда, в полном соответствии с неумолимой логикой бытия. Это вам не казино. Если ставишь на черное, в казино никто не застрахован от выпадения, напротив, красного или даже зеро. Если ставишь на черное в реальной жизни, то черное в большинстве случаев и получаешь. Рано или поздно. С помощью виртуальной реальности можно легко представить полученное как красное, но в настоящей реальности это пока ничего не изменит. Черное есть черное, как пелось в одной старой песенке.

Наша беда и наше возможное преимущество в том, что мы все еще не сделали ставку окончательно... Конечно, какая-то ставка выставлена на стол, но остается еще немного времени до того, как колесо будет запущено, чтобы эту ставку поменять. Ведь ставка эта, похоже, заведомо проигрышная. Лишь в казино случайным образом ставки могут сыграть два и три раза подряд. Выигрышные. В реальности проигрышные ставки почти всегда останутся проигрышными, сколько их не ставь с маниакальным упорством на то же поле. К тому же, нынешнее положение ставки выглядит настолько абсурдно и неуместно, что невозможно поверить, будто мы ждем от нее успеха. Она вообще где-то в стороне от стола.

Когда мы захотим вернуться на игровое поле цивилизации (надеюсь, что так или иначе это произойдет скоро), мир сделает еще несколько шагов вперед. Куда? На этот вопрос мы начали отвечать некоторое время назад. Пожалуй, настал момент, чтобы продолжить.

Первый из трендов мы окрестили так: «Этот мир будет горизонтальным: демократизация информации и материальных объектов» (подробнее см. выпуск Cbonds Review №1/92 за январь 2015 г.). Речь шла об интернете вещей и началах распределенной экономики, частично выводящей материальное производство

из цехов и приближающей их к потребителям. Пора поговорить о последствиях новой индустриальной революции.

Вскоре после кризиса 2008–2009 годов известнейший в то время (да и теперь) управляющий самого крупного в мире фонда облигаций PIMCO Билл Гросс заявил, что мир вступает в так называемую эпоху new normal — новой экономической нормы, то есть необычно низких темпов экономического роста, низкой инфляции и, следовательно, низких доходностей на инвестиции, а также околонулевых процентных ставок. Таким образом, если нулевые кредитные ставки — это все же чрезвычайная мера, то очень низкие их значения — отнюдь не только следствие QE, но и системный феномен. Действительно: несмотря на беспрецедентно активное стимулирование крупнейших экономик мира, их восстановление после кризиса шло необычно медленными темпами.

В 1995–2000 годах темпы инфляции в США составляли в среднем 2.4%, в ЕС — 2.5%. В следующие пять лет — 2.6% и 2.1% соответственно. А в 2010–2015 годах — 2.0% и 1.6%. Темпы роста ВВП в 1995–2000 годах составляли в среднем в США 4.0%, в ЕС — 2.4%. А в 2010–2015 годах они упали до 2.4% в США и 0.5% в ЕС. С начала 2000-х годов денежная база в США возросла в 2.5 раза, ставка финансирования уже почти семь лет остается на нуле. Правда, в Европе денежная база после существенных колебаний практически не выросла из-за особенностей стратегии ЕЦБ, однако в 2012–2013 годах она вырастала более чем в 1.5 раза, а ключевая ставка ЕЦБ к настоящему моменту также стабилизировалась возле нуля. Вдобавок, денежная ликвидность из США, без сомнения, так или иначе влияет и на европейскую финансовую систему. Тем не менее, результаты столь высокой активности монетарных властей довольно скромны (см. Таблицу 1).

Является ли такое замедление темпов роста и инфляции временным циклическим явлением или это системный феномен?

Вот данные, которые могут дать ключ к пониманию происходящего. Начиная с середины 1960-х годов экономика США прошла ряд этапов развития, несколько циклов. В начале 1970-х годов была отменена так называемая бреттонвудская валютная система, курс мировых валют стал плавающим, с эмиссии доллара по сути были сняты формальные ограничения. В середине 1980-х годов была основательно

Среднее за период:	Инфляция в США, %	Инфляция в ЕС, %	Инфляция в КНР, %	Реальный ВВП США, %	Реальный ВВП ЕС, %	Реальный ВВП КНР, %
1995–2000	2.4	2.5	5.1	4.1	2.4	н/д
2000–2005	2.6	2.1	1.1	2.7	2.0	8.6
2005–2010	2.6	2.2	2.6	0.9	0.9	11.1
2010–2015	2.0	1.6	3.2	2.4	0.5	8.6

Источники: World Bank, расчеты автора

Таблица 1
Инфляция и реальный ВВП в США, ЕС и КНР, %

либерализована финансовая система США, а государство — как бы вопреки общему курсу на либерализацию и несколько парадоксально с точки зрения привычных стереотипов — стало наращивать свои расходы, опираясь на заемные средства. В начале 2000-х годов случился первый мощный постиндустриальный бум на фондовых рынках — пузырь доткомов. Затем последовал бум в ипотеке, завершившийся мощным кризисом с пиком в 2008 году и «вторым дном» в ЕС в 2012 году. Теперь же мы, возможно, стоим перед третьим «обрывом» — турбулентностью в различных HY-активах: от венчурных инвестиций и HY-облигаций до развивающихся рынков. Впрочем, стоим, накачанные ликвидностью от центробанков. Все еще.

Итак, начиная с середины 1960-х годов по 2013 год доходы основных возрастных кластеров физических лиц в США возросли в реальном выражении в рамках от 0% до 40% — это примерно за 50 лет. При этом реальные доходы лиц в возрасте от 15 до 45 лет выросли в границах от 0% (15–24 года) до 20% (35–54 года). И лишь реальные доходы кластера граждан от 65 лет и выше возросли более чем вдвое! Торжество пенсионной системы США, которая обслуживала бейбибумеров, налицо, хотя пенсионеры — по номиналу наименее высокооплачиваемый кластер с доходами $35.6 тыс. в год. От пика реальных доходов, достигнутого большинством возрастных кластеров, кроме предпенсионного и пенсионного (от 55 лет и старше), в 1999–2000 годах, по состоянию на 2013 год реальные доходы снизились в пределах от 9% до 16%. Менее всего — на 9% — они упали в самом низкооплачиваемом из «работающих»

Таблица 2
Классовый состав американского общества по классификации Дениса Гилберта

Классы	Типичные представители
Класс капиталистов (1%)	Топ–менеджеры, политики высокого ранга, наследники состояний. Обычно выпускники «Лиги плюща».
Верхний средний класс (15%)	Высокообразованные (обычно со званиями) наемные работники, профессионалы и средний менеджмент с высокой степенью рабочей автономии в принятии решений.
Нижний средний класс (30%)	Средние профессионалы или специалисты со средним уровнем жизни. Большинство имеет образование на уровне колледжа и относится к «белым воротничкам».
Рабочий класс (30%)	Клерки и работники со стандартизованными рабочими операциями, «синие воротнички». Уровень жизни зависит от числа работающих в семье. Образование: средняя школа.
Бедные работники (13%)	Работники сферы услуг, клерки низкого ранга и некоторые «синие воротнички». Низкая защищенность и высокий риск бедности. Неполное среднее образование.
Нижний класс (12%)	Люди с ограниченным участием в составе рабочей силы или вообще вне ее (не регистрируются для поисков работы или ищут временную работу). Рассчитывают на помощь из бюджета. Неполное среднее образование.

	Типичные представители
Высший класс (1%)	Топ–менеджеры, знаменитости, наследники состояний. Доход от $500 тыс., обычно выпускники «Лиги плюща».
Верхний средний класс (15%)	Высокообразованные (обычно со званиями) наемные профессионалы и средний менеджмент с доходом семьи в размерах от верхних пятизначных цифр до $100 тыс. и выше.
Нижний средний класс (32%)	Средние профессионалы или специалисты с некоторой степенью автономности в работе. Большинство имеет образование на уровне колледжа. Семейный доход от $35 тыс. до $75 тыс.
Рабочий класс (32%)	Работники со стандартизованными рабочими операциями, клерки, «синие» и «розовые воротнички» со слабой защищенностью рабочего места (от ликвидации, увольнения). Образование: средняя школа. Типичный доход в семье: $16–30 тыс.
Нижний класс (ок. 14–20%)	Те, кто работает на низкооплачиваемых работах и рассчитывает на помощь из бюджета. Неполное среднее образование.

Таблица 3
Классовый состав американского общества по классификации Уильяма Томаса и Джозефа Хикли

кластеров, 15–24 года, с номинальными доходами $34.3 тыс. в год, а более всего — в самом высокооплачиваемом, 45–54 года, $67 тыс. в год — на 15.6%. Доходы пенсионеров не изменились в реальном выражении, что неудивительно, так как пика они достигли... в том же самом 2013 году.

Что все это может означать? Предложенные данные подтверждают многолетнее отсутствие устойчивого роста доходов в основных работоспособных группах, что в конечном итоге влияет на уровень потребительского доверия, долгосрочная динамика которого не блестящая. С другой стороны, это, несомненно, оказывает воздействие и на норму сбережения потребителей, которая имеет постоянную тенденцию к снижению. В середине 1970-х годов эта норма превышала 10%, в 2005 году было достигнуто дно — 2.2%, после кризиса в ходе избавления домохозяйств от избыточного долга наблюдался возврат этого показателя к 7% и даже немного выше, но в 2013 году норма сбережений вновь начала падать и теперь составляет около 5% от располагаемого дохода домохозяйств. Низкая норма сбережений из-за стагнации доходов — это одновременно и симптом, и причина того, что потребление опирается в самой значительной степени на кредитные средства. Экономический рост стал в чрезвычайной степени зависим от потребительского кредита, который, однако, имеет очевидные органические ограничения в виде небеспредельной платежеспособности заемщиков, в чем мы и убедились с такой беспощадной ясностью в 2008 году.

Таблица 4
Классовый состав американского общества по классификации Леонарда Брили

	Типичные представители
Сверхбогатые (0.9%)	Мультмиллионеры с доходом свыше $350 тыс., включая знаменитостей и влиятельных политиков/менеджеров. Обычно выпускники «Лиги плюща».
Богатые (5%)	Семьи с чистыми активами от $1 млн и выше, часто в форме жилья. Обычно имеют образование на уровне колледжа.
Средний класс (ок. 46%)	Выпускники колледжа — наемные работники с доходом значительно выше среднего; типичные представители: мужчина с доходом $57 тыс. и женщина с доходом $40 тыс.
Рабочий класс (ок. 40–45%)	«Синие воротнички» и прочие. Рабочие места с высокой стандартизацией операций и низкой защищенностью; типичный доход мужчины — $40 тыс., женщины — $26 тыс. Образование — средняя школа.
Бедные (ок. 12%)	Живущие ниже черты бедности, с ограниченным участием в рабочей силе или вообще вне ее (не регистрируются для поисков работы или ищут временную работу); типичный доход семьи — $18 тыс. Неполное среднее образование.

Все современные исследователи, а приведенные в Таблицах 2–4 классификации не старше 2004 года, отводят среднему классу в США долю примерно 45–47% населения. Рабочему классу — от 30% до 45%. Вместе — за исключением предельных кластеров богатых и бедных — они составляют от 75% до 90% населения США.

Основой американского среднего класса традиционно считались люди, занятые в обрабатывающей промышленности, и такого же мнения придерживаются 9 из 10 американцев до сих пор! В настоящее время число рабочих мест в обрабатывающей промышленности в США составляет около 22% от общего числа. В начале 1980-х годов их было 28%, в середине 1960-х — ровно треть. Реальные зарплаты с 2003 по 2013 год в этом сегменте... сократились на 4.4%. В 1970–1980-х годах средняя зарплата в обрабатывающей промышленности составляла свыше 105% от средней по экономике в целом, к 2013 году она упала до 95%. В этом отношении показательны изменения в занятости следующего рода: занятость на автосборочном конвейере в 2002–2013 годах снизилась на 7%, а число временных сборщиков и занятых на сборке неполный рабочий день возросло почти на 17%.[1]

Каковы же причины уменьшения числа рабочих мест в промышленности? С 2001 по 2013 год число таких рабочих мест сократилось на 5.6 млн., и 2.4 млн. из них, согласно исследованию Economic Policy Institute конца 2014 года, исчезло из-за аутсорсинга производства в Китай. Это около 43%. Из 2.4 млн. 1.3 млн. ожидаемым образом пришлось на отрасль электроники и компьютерной техники, значительные потери пришлись также на мебельную и текстильную отрасли, металлоизделия (примерно 450 тыс.) В любом случае, почти 60% рабочих мест было потеряно по иным причинам, среди которых, вероятно, некоторое количество пришлось на аутсорсинг в другие регионы, например в Мексику, Бангладеш и так далее.

Однако самый важный ключ к пониманию системности происходящего дают следующие данные: в 1950 году в сельском хозяйстве США было занято 8 млн человек при населении 152 млн человек. В настоящее время — около двух миллионов при

[1] Manufacturing Low Pay: Declining Wages in the Jobs That Built America's Middle Class. National Employment Law Project, 2014).

населении 320 млн. При сокращении числа занятых в четыре раза добавленная стоимость в этой отрасли выросла... в десять раз (до примерно $200 млрд). Это прямое следствие зеленой революции и роста энерговооруженности сельского хозяйства. Примерно такие же процессы со всей очевидностью происходят сегодня в промышленности.

Согласно исследованию Оксфордского университета, из-за внедрения промышленных, торговых и прочих роботов, а также иных средств автоматизации высокой вероятностью потери рабочих мест (свыше 70%) в течение ближайших 15 лет отличаются такие отрасли, как промышленное производство, транспорт, обслуживание и ремонт, строительство, добыча полезных ископаемых, торговля и услуги, а также в зоне высокого риска неожиданно оказываются офисные работники. Этот риск охватывает свыше 47% всех рабочих мест в экономике США. Низкая вероятность замены людей машинами и компьютерными программами (до 30%) — в бизнесе, менеджменте, финансах, ИТР, науке, образовании, искусстве, СМИ и медицине; это ровно треть рабочих мест.

По оценкам, число поставок только промышленных роботов в 2014 году в мире удвоилось по сравнению с периодом 2005–2007 годов и составило около 200 тыс. комплектов. Начиная с 2011 года число таких поставок стабильно превышало 150 тыс. шт. в год. Это тот самый путь, о котором мы говорили выше применительно к сельскому хозяйству в развитом мире, где сперва механизация, а потом зеленая революция радикально изменили конъюнктуру. Теперь картина такова: в середине 1979 года в американской обрабатывающей промышленности было занято 19.7 млн человек, а сегодня — немногим более 12 млн. В 1979 году американская обрабатывающая промышленность произвела добавленной стоимости на $795 млрд в номинальном выражении, а по итогам 2014 года — около $2800 млрд, в 3.5 раза больше.

Вытеснение среднего класса через повальную автоматизацию и аутсорсинг части производств создает новую ситуацию в области доходов населения — конечных потребителей и клиентов финансовой системы. Рабочие руки высвобождаются и уходят либо в сферу услуг, где оплата труда заметно ниже, либо на временную работу, теряя в доходах. Либо на госслужбу. Либо в бизнес (всего около 5% населения, говорят, способны к этому), либо туда, где требуются выдающиеся способности и/или очень хорошее образование — в науку, в медицину, в финансовую систему, в «люксовые» отрасли, искусство, спорт и так далее. В три последние сегмента, разумеется, массовый наем не нужен, да и невозможен.

Значительная часть тех, кто выпадает из классического среднего класса, называется специальным термином precariat (от precarious — случайный, ненадежный, сомнительный; to live a precarious living: жить случайными доходами). Об этом мы уже говорили, но на всякий случай повторимся, поскольку это важно.

Согласно определению, прекариат — это хронические безработные, перебивающиеся случайными заработками, либо люди, занятые на часть ставки или повременно. Применительно к США мы можем оценивать численность прекариата на уровне около 22 млн человек. В своей книге с говорящим названием The Precariat: The New Dangerous Class («Прекариат: новый опасный класс») исследователь этого нового явления Гай Стэндинг (Guy Standing) пишет: «Нам следует немедленно очнуться перед лицом возникновения глобального прекариата. В нем много тревоги и много злости... Есть опасность, что прежде, чем прекариат будет изучен и понят, его возникновение может ввергнуть общество в политический ад. Это не предсказание. Это тревожная вероятность».

Сегодняшний ответ на вызов прекариата имеет, увы, вполне некапиталистический характер. Он называется «концепция базового дохода» и является не чем иным, как новой версией распределительного welfare state. Основные его положения сформулированы так: технологии и роботизация делают человеческий труд менее необходимым, но сами могут существовать только в том случае, если их плоды востребованы. Перераспределение — наилучшая программа экономического развития, поскольку богатые не тратят на потребление такой же доли своего дохода, как бедные. Базовый доход — некий минимум денег, выдаваемый безвозмездно всем подряд безо всяких предварительных условий, что-то вроде базовой пенсии, не зависящей от возраста и трудоспособности, или всеобщей ренты — является наилучшим способом перераспределения. Базовый доход поддерживает спрос и снижает социальное напряжение и преступность. Размер базового дохода связан с понятием социальных дивидендов и зависит от общего состояния экономики. Концепция развивается по всему миру, причем социальные эксперименты уже проводятся в разных странах, от США до Намибии. Ее апологеты — экономисты, ученые, общественные деятели — создали ряд международных и национальных организаций, из которых наиболее известной является европейская (естественно!) BIEN — Basic Income Earth Network.

Что дальше? Скорее всего, материальное расслоение продолжит нарастать, несмотря на пожарные государственные меры, по всей планете. Г-н Олланд своей политикой наглядно показал тяжесть задачи по ограничению неравенства: в глобальном мире старые методы государственного насилия и насаждения столь хорошо нам знакомой тривиальной «уравниловки» не просто крайне неэффективны, но и вредны для экономики. Политикам, социальным технологам придется искать какое-то равновесие между новым «немарксовым» коммунизмом и системным наследием Хайека и Фридмана, необходимое для избежания такого общества, как, например, показано в довольно, по-моему, слабом (и весьма левом — в западном смысле слова) фильме «Элизиум».

А пока они будут искать, прекариат и низший салариат продолжат расти в своем числе: сокращение количества людей, активно ищущих работу в главном трендсеттере мировой экономики — США — и есть провозвестник такой тенденции. Несмотря на громадное облегчение открытия собственного бизнеса, которое принесли инфраструктура, также породившая глобализацию, и распределенная экономика (интернет вещей, трехмерная печать, производство электроэнергии на месте), многие из представителей этого нового бизнеса, вероятно, будут по своей сути очень близки к прекариату. И это несмотря на то, что под них почти постоянно создаются новые возможности: например, системы денежных операций peer-to-peer, наиболее изощренной из которых на сегодня является «валюта Матрицы» биткойн. И это только первые ласточки. Но подробнее о них — о новых финансах — в другой раз.