

Глава 1

Рождение концепции БРИК

Сама идея начала зарождаться у меня за два месяца до выхода моей статьи. Я выступал в Нью-Йорке перед Национальной ассоциацией бизнес-экономистов. Встреча проходила в отеле «Мариотт», расположенному во Всемирном торговом центре. В своем выступлении, название которого звучало как «Перспективы доллара», я в основном опирался на свой опыт экономиста, специализирующегося на валютных рынках. Я ни разу не упомянул БРИК. Единственная страна БРИК, которой я уделил тогда достаточно внимания, был Китай. Два дня спустя я вернулся в Лондон, уставший от трехдневной поездки через Атлантику и обратно. В то время я был одним из двух руководителей Департамента глобального экономического анализа Goldman Sachs. Время было послеобеденное, и я принимал участие в видеоконференции с нашими старшими экономистами со всего мира. Это был отличный пример глобализации в действии: удивительное многообразие голосов и мнений, поступавших от наших коллег из Нью-Йорка, Токио и Гонконга, в которое вплетались и голоса представителей нашего лондонского офиса.

Моя голова была занята мыслями о предстоящем уходе моего коллеги и соруководителя департамента Гэвина Дэвиса, одного из самых уважаемых экономистов в мире. Он покинул наше совещание рано, чтобы успеть на последнее собеседование перед вступлением в должность председателя правления BBC. Через некоторое время он вернулся с известием о том, что самолет врезался

в башни-близнецы в Нью-Йорке. Будучи не в состоянии оценить в полной мере то, что происходит, мы продолжили наше совещание. Несколько минут спустя наши коллеги из Нью-Йорка поднялись с мест и исчезли с экрана без объяснения причин.

Мы все знаем, что произошло далее в Нижнем Манхэттене. В течение следующих нескольких дней я получал электронные письма от друзей и коллег, с которыми я совсем недавно встречался в Нью-Йорке. Люди, перед которыми я выступал на конференции, люди, которых я едва знал, делились со мной невероятными историями о том, как им удалось вырваться из обстановки террора и хаоса, царившего в то ужасное утро. Некоторые, все еще находясь в состоянии шока и смятения, просили у меня копии презентации, объясняющей мои взгляды на перспективы доллара.

Те же самые технологии, которые дали нам возможность так легко общаться с коллегами со всего мира, могли передавать ужающие образы разрушений, вызванных террористами. Благодаря прямому телевизионному вещанию мы наблюдали «вживую», как горели и рушились башни Всемирного торгового центра. Это был леденящий душу пример мгновенной передачи информации посредством современных технологий и их способности повергнуть в страх весь мир. Возможности массовых коммуникаций хорошо понимали и террористы.

События 11 сентября высвободили целый поток мыслей, которые формировались у меня в голове на протяжении моей карьеры. Они касались плюсов и минусов глобализации. Я задавался вопросом, существуют ли более эффективные способы осмыслиения мирового экономического развития, идеи, которые могут стать общепринятыми и выйти за пределы узконационального мышления.

Глобализацию, как мне казалось, стали приравнивать к американизации, что приветствуется далеко не всех уголках мира. И все же выгоды от глобализации как таковой — если не увязывать их с какой-либо отдельной страной, культурой или политической системой — кажутся очевидными. Более открытый обмен товарами,

услугами, валютами и даже политическими идеями может привести к повышению благосостояния всех людей, а не только элит.

В течение следующих нескольких недель, когда люди пытались восстановить хоть какое-то подобие нормальной жизни, Гэвин принял предложение занять пост председателя BBC, а мне поручили взять на себя единоличное руководство Департаментом глобального экономического анализа. Это была большая честь для меня, но также и серьезный вызов. Гэвин превратил департамент в исследовательскую структуру мирового уровня. Члены его команды получили признание как виртуозы комплексного и детального анализа крупнейших экономик, в особенности стран — членов G7. Смогу ли я достойно занять его место и сохранить репутацию департамента?

Краткая биографическая справка поможет объяснить причину моих опасений. До прихода в Goldman Sachs в 1995 году я долгие годы был так называемым «грязным экономистом», совмещающим классическую экономическую теорию с хаосом биржевого зала. Мой специализацией были валютные рынки. Я пришел в бизнес в 1982 году после защиты докторской в Университете Суррея. Мне нужна была хорошо оплачиваемая работа, так как за время обучения я накопил изрядные долги, поэтому меня притягивала перспектива работать в деловом центре Лондона, Сити. Поскольку я не был выпускником Оксфорда, Кембриджа или другого престижного университета — а в те дни это значило многое, — традиционные британские клиринговые банки вряд ли обратили бы на меня внимание. Банком, который предложил мне работу, оказался Bank of America. Признаюсь, я был несколько наивен: это название так походило на Bank of England, что я сначала подумал, что это лондонское отделение Федеральной резервной системы США, а не мультинациональная корпорация. Но этот банк дал мне шанс, я был благодарен за это.

В то время в Bank of America все еще ощущалось сильное влияние традиционной экономической теории, порой доходящее до

абсурда. Первой страной, которую мне поручили анализировать, была Италия. Каждый месяц я участвовал в телеконференции с экономистами из штаб-квартиры банка в Сан-Франциско, в ходе которой мы обсуждали пятилетние прогнозы по итальянской лире. Валюта была настолько волатильна, что мы часто не знали, как она будет торговаться в течение дня, не говоря уже о более отдаленной перспективе. После нескольких таких встреч я мог с точностью до минуты предугадать, когда кто-нибудь из участников сделает очередной прогноз о скором дефолте Италии. Соотношение ее долга с ВВП в то время было примерно на том же уровне, что и сейчас, — более 100%. Тот факт, что Италия продолжала ковылять, спотыкаясь, но даже не приближаясь к дефолту, привел меня к мысли о том, что в мире финансов полно людей, считающих себя намного более осведомленными, чем они есть на самом деле.

Вскоре я перешел в лондонское отделение банка Marine Midland, а затем, в 1985 году, был переведен в их офис в Нью-Йорке. Мне очень нравилось в Нью-Йорке. Мне были по душе принципы меритократии, главенствующие здесь. Самым важным было то, на что ты способен и насколько разумно то, что ты говоришь. Моей первой работой в Нью-Йорке стала позиция экономиста биржевого зала. Я находился в центре мира трейдеров, работающих на валютных рынках, и я многому научился у самых пробивных и толковых из них.

Часть моей работы заключалась в ожидании у телекса. Я хватал только что распечатанные новости и принимался интерпретировать их. Если Бундесбанк повысил процентные ставки, что это означает для валютной пары «доллар — немецкая марка»? Как трейдеры могут использовать эту информацию? Я должен был применять свои теоретические знания на практике, не имея много времени на раздумья, здесь и сейчас.

Наблюдая за объемами и ликвидностью валютных рынков, я пришел к выводу, что они очень похожи на большой глобальный магазин овощей и фруктов. Всем все известно в каждый отдельный

момент времени. Нет никакой тайны относительно качества товаров или их справедливой цены. Вы можете торговать парой «евро — доллар» с 20:00 воскресенья до 22:00 пятницы. Другого такого рынка больше нигде нет, и, если вы хотите заработать здесь деньги, вы должны уметь быстро учитывать различные, иногда противоположные взгляды на ситуацию. Вы должны задаваться вопросом, действуют ли другие инвесторы слишком рано или слишком поздно. Нужно постоянно быть начеку, не позволяя ленивому консенсусу усыпить вашу бдительность, потому что любое малейшее изменение на рынке, который настолько огромен и ликовиден и который насыщен информацией, может легко вывести вас из игры.

Иметь постоянный успех на этом рынке довольно сложно. Именно поэтому он привлекает особых людей, готовых рисковать и получать все или ничего. Только такие люди могут, торгуя валютами, не поддаваться мощному групповому мышлению. В связи с этим забежим немного вперед. Весна 2010 года. Обострение европейского кризиса, связанное с ситуацией в Греции. На конференции Goldman Sachs с участием финансовых руководителей корпораций я задаю такой вопрос: «Кто считает, что евро укрепится по отношению к доллару к концу года?» Два человека поднимают руки. Тогда я спрашиваю: «А кто думает, что евро будет слабее?» Все остальные поднимают руки. Разумеется, к концу года евро стал намного сильнее. Такие случаи оказали огромное воздействие на мой образ мыслей как экономиста, пытающегося разобраться в происходящем в мире.

В 1988 году я перешел в Swiss Bank Corporation (SBC) для работы на рынках акций и инструментов с фиксированной доходностью. Через год я возглавил глобальную исследовательскую сеть банка, узнавая по пути много нового о рынке акций. Я понял, что помимо управления людьми моя работа в качестве главы исследовательского подразделения заключается в формулировке нескольких интересных финансовых идей для дальнейшего их распространения

как внутри, так и за пределами банка. Мне было предложено задуматься над возможностями роста рынка облигаций, которые содействовали бы укреплению Европейского сообщества (как в то время назывался Европейский союз), наверное, потому, что со мной бок о бок работали коллеги из стран континентальной Европы, которые были одержимы идеей создания Европейского валютного союза (ЕВС).

В то время введение единой европейской валюты было только в планах. Но я твердо верил, что этот процесс остановить уже невозможно и что местные европейские рынки облигаций рано или поздно начнут адаптироваться к новым реалиям. На самом деле возможность покупки облигаций, номинированных в этой пока еще не введенной в обращение единой валюте, существовала уже с 1981 года. То, что позднее стало называться евро, в то время было известно как ЭКЮ (англ. European Currency Unit, ECU). В 1990 году я создал модель для анализа операций с облигациями, номинированными в ЭКЮ. Несмотря на ее простоту, благодаря этой модели SBC смог завоевать репутацию надежного игрока на этом рынке.

Создание ЕВС оказалось хорошим тренингом — оно научило меня рассматривать всю картину в целом. После работы в Marine Midland я уже знал достаточно много об основных европейских валютах. Многие трейдеры, с которыми я был знаком, специализировались всего на нескольких парах, например «иена — лира». Итальянская валюта была очень волатильной, что означало широкие возможности как для убытков, так и для больших прибылей, и поэтому многие трейдеры пролили немало горьких слез, когда этому пришел конец. Приход евро заставил всех участников валютных рынков искать новые возможности, попытаться взглянуть на мир по-новому.

Так уж совпало, что в 1990 году, в тот самый год, когда я разработал модель для анализа облигаций, номинированных в ЭКЮ, я впервые посетил Китай, где с тех самых пор бываю как минимум

раз в год. Во время моих первых поездок я общался в основном с людьми, ответственными за управление валютными резервами в Банке Китая (некоторые из них стали моими хорошими друзьями). Тогда я не понимал, что эти первые визиты в Китай готовят почву для идей, которые впоследствии сыграют определяющую роль в моей карьере.

В начале 1990-х я присоединился к растущему числу экономистов, которые считали, что доллар будет ослабевать. Я полагал, что доллар начнет резко снижаться по отношению к японской иене. Я не думал, что США смогут справиться с проблемами платежного баланса без существенного обесценивания доллара, и оказался прав. Видимо, именно этот случай сделал меня достаточно широко известным в мире инвестиционного бизнеса и хедж-фондов. К середине 1990-х годов я перешел в Goldman Sachs в качестве партнера. В тот период я был в постоянном поиске новых идей и способов доказать, что я по праву занимаю место в команде лучших экономистов банковской сферы.

Я продолжал регулярно ездить в Китай и смог воочию наблюдать за происходящими там изменениями. Однако событием, которое фундаментально изменило мой взгляд на Китай, стал экономический кризис 1997 года, в ходе которого обвалились множество азиатских валют. Основной его причиной многие считают чрезмерный объем заимствований некоторыми азиатскими странами, но, на мой взгляд, не менее важным фактором являлось ослабление иены, начавшееся в середине 1995 года. В то время стало очевидно, что восстановление японской экономики затягивается. Сохранение в Японии низких процентных ставок привело к дальнейшему ослаблению иены в течение 1996 и 1997 годов. Для многих азиатских стран, валюты которых были привязаны к доллару США, это представляло серьезную проблему. В период с 1973 по 1995 год японская валюта укрепилась с уровня 400 иен за доллар до 80 иен за доллар. Многие в Азии были уверены в том, что иена будет укрепляться и дальше. Когда же в 1995 году она начала слабеть,

азиатские страны и корпорации, имеющие огромные долги в долларах, оказались в уязвимом положении. Пока иена росла, их долги находились под контролем. В некотором смысле они даже снижались, поскольку их можно было выплачивать иенами, получаемыми от экспорта товаров в Японию. В момент, когда курс иены стал падать, стоимость обслуживания долларовых долгов начала расти. Кроме того, поскольку доллар укреплялся по отношению к иене, цены на экспортируемые из стран долларовой зоны товары также увеличивались, и, как следствие, эти страны становились менее привлекательными для японских инвесторов. Начиная с тайского бата, азиатские валюты стали обрушиваться одна за другой.

Если бы события развивались по сценариям прошлых лет, кризис, распространившись на остальные азиатские страны, в итоге привел бы к полному хаосу в Китае. Вместо этого китайские власти продемонстрировали невиданную прежде осведомленность и проницательность. Они решили, что для того, чтобы пресечь дальнейшее развитие кризиса, недостаточно локальных мер — нужно действовать глобально.

Поскольку источником проблемы были отношения между долларом и иеной, китайцы позвонили в Белый дом с просьбой вмешаться в ситуацию. Они даже пригрозили девальвировать свою валюту, юань, если американцы будут мешкать, что могло привести к еще большему обострению кризиса. Поддержка иены шла вразрез с официальной политикой, проводимой США в пользу сильного доллара. Но президент Клинтон и министр финансов Боб Рубин прислушались и начали скупать японскую валюту. Это сработало. Кризис был остановлен, а Китай продемонстрировал свою экономическую компетентность и растущие политические «мускулы». Некоторые ставят под сомнение значимость вмешательства США и указывают на другие факторы усиления иены, выпустившие пар из азиатского кризиса. Но, по моему убеждению, китайцы сыграли важную роль и убедили американцев принять их позицию. Лично я был впечатлен.

Эти события заставили меня задуматься над тем, как меняется структура мировой экономики и что эти изменения означают в контексте вопросов развития и политики. Как экономист, специализирующийся на валютных рынках, я привык думать, что страны «Большой пятерки» (G5) и «Большой семерки» (G7) играли определяющую роль в глобальной экономической политике¹.

В 1985 году страны «Большой пятерки» — США, Япония, Франция, ФРГ и Великобритания — собрались в Plaza Hotel в Нью-Йорке для подписания соглашения о вмешательстве в валютные рынки с целью ослабления доллара по отношению к иене и немецкой марке. На следующей встрече в 1987 году, которая состоялась в Лувре, к этим пяти странам прибавились Канада и Италия, и «Большая пятерка» стала «Большой семеркой». Целью парижской встречи была попытка остановить падение доллара, вызванное самими же участниками двумя годами ранее. Эти два события оказали большое влияние на мою карьеру и мои взгляды на рынки и экономическую политику. Мировая экономическая политика того времени формировалась небольшой группой людей из нескольких стран, собирающихся в роскошных отелях и знаменитых музеях. Одной из заповедей, которых я придерживался при анализе валютных рынков, стало «никогда не игнорируй G7». Эти люди казались такими могущественными, и если они очень хотели чего-либо, они обычно этого добивались.

Для меня казалось очевидным, что к моменту создания ЕВС — слияния нескольких валют в одну — «Большая семерка» уже себя изжила. Если Германия, Франция и Италия теперь имеют единую валюту и общую монетарную политику, какой смысл в участии всех трех стран во встречах G7? Одного представителя было бы достаточно. Кроме того, тенденции экономического роста конца 1990-х и тот факт, что Китай сумел выстоять в азиатский валютный кризис, подтверждали предположение о том, что вскоре после 2000 года Китай обгонит Италию по объему ВВП, а затем сравняется по размеру экономики с Францией, Великобританией и Германией.

Необходимость реформы G7 была очевидна уже тогда, поэтому трудно понять, почему США признали это только в 2008 году, когда по инициативе американцев начали предприниматься попытки оживить «Большую двадцатку» (G20) — формально существовавшую, но бездействовавшую группу из 19 стран и ЕС. Возрождение G20 стало первым реальным шагом на пути реформ².

Что особенно заинтересовало меня в Бразилии, России, Индии и Китае в 2001 году, так это их стремление покончить с прошлым и стать более значимыми на мировой арене. Глобализация продолжалась, и они хотели участвовать в этом процессе. Не последнюю роль сыграл интернет, позволяющий компаниям передавать все большее число процессов на аутсорсинг в более «дешевые» части мира. Преимущества Китая в этом плане являются очевидными, учитывая его размеры и то, с каким энтузиазмом его лидеры приняли капитализм (или, по крайней мере, его основные принципы). Кроме того, чем чаще я посещал эти страны и встречался с крупными чиновниками и их подчиненными, тем яснее я осознавал, что они информированы о происходящем в мире не меньше меня. Если вся многомиллиардная армия жителей этих стран получит доступ к западным технологиям и удобствам, то их прогресс будет колоссален.

Существовали и другие уникальные экономические факторы, определившие особый статус стран БРИК как заслуживающих более пристального внимания. Демографические показатели и распространенность английского языка в Индии открыли для этой страны большие возможности по использованию интернета и способствовали настоящему буму в сфере аутсорсинговых услуг. Индия — это еще одна страна более чем с миллиардным населением, стремящаяся принять участие в глобализации и обеспечить выход своих продуктов и трудовых ресурсов на мировой рынок. По моему мнению, глобализация открыла совершенно новую эру в истории Индии. Толковые индийские бизнесмены могут проложить международному бизнесу дорогу в свою страну и открыть Индию остальному миру.

Россия получила приглашение присоединиться к G7 в 1997 году в качестве поощрения и стимула к созданию свободного рынка и развитию демократии после падения коммунистического режима. К 2001 году лидеры G7 в некотором смысле поставили на России крест. К разочарованию Запада, политика пришедшего на смену Борису Ельцину Владимира Путина замедлила движение России на пути к капитализму. Такие настроения являются источником скептического отношения к России некоторых западных наблюдателей. Как я покажу далее, Россия по-прежнему способна генерировать мощные экономические возможности, которые были замечены членами G7 в 1990-х годах, однако стиль происходящих в этой стране процессов может несколько отличаться от стиля, ожидавшегося лидерами «Большой семерки» в момент ее превращения в «Большую восьмерку».

Выбор Китая, Индии и России был очевиден, но мне казалось, что я что-то упускаю, поэтому я обратил свой взор на другие части мира. Взглянув на Латинскую Америку, которую я не рассматривал прежде детально, я обратил внимание на две страны с большим населением: Бразилию и Мексику. Бразилия казалась более вероятным кандидатом, потому что эта страна, подобно Китаю времен азиатского кризиса, продемонстрировала миру свое взвешенное экономическое поведение. В то же самое время Аргентина отказалась от жесткой привязки своей валюты к доллару и объявила дефолт, присоединившись к остальной части континента, переживавшей серьезные экономические трудности.

Бразилия же начала двигаться в правильном направлении, но это произошло не сразу. Эта страна встала на демократический путь еще в 1960-х годах, но ей никак не удавалось достигнуть стабильности, необходимой для обеспечения устойчивого экономического развития. Проблемы коррупции и неэффективности управления носили системный характер. Повседневная жизнь обычных людей была осложнена невозможностью предугадать, сколько будет стоить завтра тот или иной товар или услуга. Один из бразильских экономистов Goldman Sachs вспоминал, что, когда он был подрост-

ком, ежедневная инфляция была примерно на уровне нынешней ежегодной инфляции. На протяжении моей карьеры у Бразилии было четыре разные валюты, что является отражением царившего в стране экономического хаоса. Только за 1990-е годы Бразилия пережила три финансовых кризиса. В течение многих лет богатые бразильцы выводили свои деньги в Швейцарию так быстро, как могли, прежде чем они потеряют всякую ценность.

Все изменилось в конце 1990-х годов, когда новая команда во главе с президентом Фернандо Кардозо приступила к реализации политики по борьбе с инфляцией и финансовому оздоровлению страны. Я убежден, что снижение инфляции играет важнейшую роль в обеспечении устойчивого роста любой экономики. Люди должны знать, что они смогут купить завтра на свои деньги. Если они не доверяют ценам, то они не будут откладывать деньги и делать что-либо для улучшения своего будущего. Ни один политик не может всерьез говорить об экономическом росте, не давая людям уверенности в том, что их сбережения не обесценятся в будущем. Если бы меня попросили дать только один совет стране, желающей достичь успехов развитых стран мира, я бы порекомендовал бороться с инфляцией и удерживать ее на низком уровне. У Бразилии шанс появился в 1999 году после очередного экономического кризиса. Политические лидеры отправили бразильскую валюту в свободное плавание, допустив ее резкое снижение, и назначили главой центрального банка Арминио Фрагу, большого поклонника таргетирования инфляции. Сдерживание инфляции было поставлено во главу макроэкономической политики, что продемонстрировало политическую волю бразильских лидеров и их желание покончить с гиперинфляцией двух предыдущих десятилетий и дать стране шанс реализовать свой потенциал.

В условиях такой неопределенности включение Бразилии в группу стран БРИК в 2001 году было достаточно смелым поступком с моей стороны. Не могу также не упомянуть, что другой причиной, пожалуй, не столь серьезной, по которой я добавил букву «Б»

в аббревиатуру БРИК, стал тот факт, что Бразилия открыла миру самых ярких звезд футбола, ярым поклонником которого я являюсь.

Когда, наконец, наступило время придумать название для новой экономической категории стран, меня осенило, что, взяв четыре первые буквы от их имен, я могу составить аббревиатуру БРИК, очень созвучную их роли. Ведь эти страны, совокупное население которых насчитывает около 2,8 миллиарда человек, и в самом деле имеют все шансы стать «кирпичиками»*, из которых будет строиться современная мировая экономика. Таким образом, события 11 сентября собрали мои разрозненные наблюдения в единую картину. И если бы я мог что-либо изменить в нашем мире, я бы отказался от единственno «правильных» путей и «правильных» лидирующих наций в пользу мира, в котором мы все могли бы co-существовать, следя общепринятым международным правилам поведения. Мне кажется, такой мир был бы лучше и безопаснее.

Глобализация не обязательно должна быть синонимом американизации. Каждая нация способна выбрать собственный путь, базирующийся на ее уникальных особенностях. Даже сегодня встречаются американцы, которые убеждены, что, если позволить Китаю вырасти до размеров Соединенных Штатов, это поставит под угрозу все то, что символизирует собой Америка. В 2001 году такое отношение было типичным. Я хотел изменить такое мышление и помочь людям взглянуть на глобализацию как на взаимовыгодный процесс. Это то, что было заложено в основу моей статьи 2001 года, и именно это определяет мои взгляды и сегодня. Далее я расскажу, как эти четыре страны превзошли все прогнозы, в том числе мои собственные, как их успехи вдохновили другие развивающиеся страны принимать более активное участие в глобальной экономике, как они помогают восстанавливать экономическое здоровье Запада после кризиса 2008 года и почему они будут играть решающую роль в обеспечении лучшего экономического будущего для всех нас.

* От англ. brick — кирпич. Прим. пер.