



ЦЕНА  
НЕРАВЕНСТВА

ДЖОЗЕФ СТИГЛИЦ  
ЛАУРЕАТ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ ПО ЭКОНОМИКЕ

**Джозеф Юджин Стиглиц**  
**Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему**  
Серия «Top Economics Awards (Эксмо)»

*Текст предоставлен издательством*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=9366991](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9366991)*

*Джозеф Стиглиц. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему:*

*Эксмо; Москва; 2015*

*ISBN 978-5-699-72540-3*

**Аннотация**

Экономист, нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц рассказывает о действиях экономической верхушки и о том, что нужно предпринять, чтобы установить истинный, динамичный капитализм. Он рассматривает влияние неравенства на экономику, демократию, правовую систему и объясняет, как национальная политика влияет на неравенство и как неравенство влияет на национальную политику. В завершение Стиглиц предлагает свое видение более справедливого и равного будущего и конкретную программу по воплощению этого видения в жизнь.

## Содержание

Множество похвал книге «ЦЕНА НЕРАВЕНСТВА» Джозефа Ю. Стиглица	5
Предисловие к печатному изданию[1]	7
«Дискуссии» о неравенстве	12
Глобальные перспективы	19
Некоторые заключительные размышления	24
Предисловие	27
Заключительные комментарии	36
Благодарности	40
Глава 1. Американская проблема 1 процента	44
Прилив, при котором не все на гребне волны	48
Великая рецессия делает тяжелую жизнь еще тяжелее	54
Возможность	63
Более пристальное внимание к богатым: присвоение большей части пирога	67
Международное сравнение	69
Заключительные комментарии	72
Глава 2. Ориентация на ренту и формирование общества неравных	76
Общие принципы	80
Рентоориентирование	85
Глава 3. Рынки и неравенство	98
Законы спроса и предложения	99
Глобализация	105
Не только рыночные силы: изменения в нашем обществе	111
Конец ознакомительного фрагмента.	117

# Джозеф Стиглиц

## Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему

Stiglitz, Joseph E.

THE PRICE OF INEQUALITY: HOW TODAY'S DIVIDED SOCIETY ENDANGERS  
OUR FUTURE

© 2013, 2012 by Joseph E. Stiglitz. All rights reserved

© Рождественская Е., перевод, 2015

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2015

\* \* \*

*Шивон, Майклу, Эдварду и Юлии. В надежде на то, что они  
унаследуют мир и страну, менее разобщенные*

## Множество похвал книге «ЦЕНА НЕРАВЕНСТВА» Джозефа Ю. Стиглица

«Новая книга Джозефа Ю. Стиглица «Цена неравенства» – наиболее существенный контраргумент одновременно и позиции демократического неолиберализма, и теориям республиканцев, основанным на принципе невмешательства. В то время как другие экономисты, пытавшиеся охватить весь диапазон от правого до левого центров, описывали наше вялотекущее положение дел как результат необратимых процессов развития – глобализации и автоматизации, функционирования самовоспроизводящихся институтов, основанных на «меритократической» конкуренции, и краха в результате долговых обязательств 2008 года, – Стиглиц воздерживается от таких понятий неизбежности. Он ищет точку отсчета возможного диалога».

Томас Б. Эдсалл (Thomas B. Edsall),  
еженедельное приложение к «Нью-Йорк таймс»  
*New York Times Book Review*

«Решительно... С необузданным желанием осуществления политических реформ».  
Джейкоб Хаккер и Пол Пирсон  
(Jacob Hacker and Paul Pierson),  
двухнедельный журнал *New York Review of Books*

«[Стиглиц] оказывает либеральным мыслителям по всему миру неоценимую услугу: он дает им острый и обаятельный инструмент для обсуждения экономики с 2012 года... Стиглиц пишет ясно и провокативно... Вдумчивый и последовательный анализ того, что является причиной неравенства и почему это столь опасно».

Данте Чинни (Dante Chinni),  
газета *Washington Post*

«В своей книге «Цена неравенства» Джозеф Ю. Стиглиц пылко описывает то, как необузданная мощь и неистовая жадность чертят эпитафию на могиле американской мечты... В книге Стиглиц методично и одновременно поэтично (почти смакуя) раскрывает мифы, которые оправдывают «фетишизм дефицита» и правила аскетизма... «Цена неравенства» – это могущественный призыв к осуществлению того, что Алексис де Токвиль называл «правильно понятым собственным интересом».

Ивонна Робертс (Yvonne Roberts),  
газета *Guardian* (UK)

«Пылкие аргументы, подкрепленные серьезным экономическим анализом».  
Журнал *Kirkus Reviews*, книжный обзор

«Подробное исследование эффектов неравенства, проявляющихся не только в экономике, но и в демократии и процессах глобализации. Обращение к серьезнейшим мировым проблемам».

Сайт *Daily Beast*

«Идеи Стиглица, отраженные в этой книге, вызовут серьезнейшие дискуссии и споры».  
Мэри Уэйли (Mary Whaley),

двухнедельный журнал Американской библиотечной ассоциации *Booklist*

«Стиглиц... делает большой шаг к устранению последствий неравенства».  
Журнал *Christian Century*

«Недавняя книга Стиглица «Цена неравенства» снимает с глаз американцев розовые очки и показывает нас именно в таком виде, в котором мы предстаем на мировой арене – с огромной пропастью между бедными и богатыми».

Линн Стюарт Паррамо (Lynn Stuart Parramore),  
Институт нового экономического мышления  
(Institute for New Economic Thinking), блог

«Убедительный и аргументированный обвинительный акт Стиглица как приговор американскому неравенству – важная работа. Разделив Нобелевскую премию с Полом Кругманом (*End This Depression Now!*), они представили доступную картину современной либеральной экономической мысли. Всем американцам – обязательно к прочтению».

Лоуренс Макстед (Lawrence Maxted),  
журнал *Library Journal*, книжное обозрение

«Предлагая творческие решения проблем и давая полезные рекомендации (наряду с данными экспертного анализа), книга «Цена неравенства» – абсолютно обязательна к прочтению для всех, интересующихся опасным положением Америки и жаждущих интереснейших советов».

Издательство *Midwest Book Review*

«Стиглиц предлагает собственный план изменения нашей текущей фискальной системы и бюджетной политики, чтобы создать оптимистичное будущее».

Образовательное содружество  
The Commonwealth Club of California

«Колкие детали, подмеченные Стиглицем в теории и практике принятия политических решений, раскрывают критический уровень неравенства в современных Соединенных Штатах. Этим он создает серьезную точку опоры для всех прогрессивных политиков».

Бун Шир и Стивен Хили  
(Boone Shear and Stephen Healy),  
сайт [Truth-out.org](http://Truth-out.org)

«Стиглиц – потрясающий ритор, однако он не стесняется проявлений прагматизма».  
Сайт [Worth.com](http://Worth.com)

## Предисловие к печатному изданию<sup>1</sup>

По тому, как была принята книга «Цена неравенства», стало ясно, что она попала в цель. Не только в Соединенных Штатах, но и во всем мире растет беспокойство, вызванное умножением неравенства и ограничением возможностей. Эти родственные тенденции оказывают влияние на нашу экономику, политику и общественные процессы. Вопрос в том, как это происходит.

Я путешествовал по Соединенным Штатам и Европе, чтобы обсуждать вопросы неравенства, его причин, последствий, чтобы поискать пути возможных решений. Большое количество людей делились со мной своими собственными историями о том, как происходящее влияло на их семью, друзей, на них самих. За этими историями, однако, находится целый пласт новых данных, которые также имеют отношение к основной проблематике книги. В этом предисловии к печатному изданию мне хотелось бы поделиться некоторыми из наиболее впечатляющих моментов этих дискуссий о неравенстве (при этом сопроводив их полученными данными, которые подкрепляют и мои собственные выводы), а также рассмотреть прочие изменения политического и экономического характера. В Соединенных Штатах наиболее существенное развитие получили наставившая немало синяков президентская гонка 2012 года и окончательное переизбрание Барака Обамы; в Европе – продолжительный кризис европейской валюты, серьезно повлиявший на ситуацию неравенства.

На начальном этапе моего путешествия, в Вашингтоне (округ Колумбия), я осознал важность кризисного положения, касающегося кредитов на обучение. Каждый студент описывал дилемму, столкновение с которой оказалось неизбежным: работы нет, поэтому оптимальный способ использовать свое свободное время и улучшить собственные перспективы – это поступить в аспирантуру. Но, в отличие от детей богатых родителей, большинство студентов должны оплачивать свое обучение самостоятельно, используя образовательные кредиты. Из-за текущих расходов они уже находились в опасной ситуации неплатежеспособности, прекрасно осознавая, что надвигаются еще худшие условия, когда покрытие этих долгов станет просто невозможным<sup>2</sup>. Они не хотели взваливать на себя новые долговые обязательства, и их состояние разочарования и отсутствия надежды казалось отрезвляюще отчаянным. Их горечь усиливалась при общении с детьми состоятельных родителей, которые могли позволить себе бесплатно стажироваться в практике, дабы улучшить свое резюме. Дети обычных американцев это себе позволить не могли. Им приходилось мириться с любой временной работой, которую они могли получить, и неважно, насколько бесперспективной она была.

Впоследствии опубликованные данные лишь подтвердили эти впечатления. С одновременным повышением платы за обучение, в среднем, в шесть раз за период с 2005 по 2010

---

<sup>1</sup> Части этого предисловия были взяты из статей, которые я написал за последние несколько месяцев в «USA Today» («Ошибки логики Ромни», 19.09.2012), «New York Times» («Политические причины и политические решения неравенства», 18.10.2012), «The Los Angeles Times» («Процветание Америки требует равных условий», 22.07.2012), «The Financial Times» («Америка больше не страна возможностей», 26.06.2012) и «Washington Post» («Как политика способствует Великому экономическому разрыву», 22.06.2012), а также из предисловий к испанскому и японскому изданиям моей книги.

<sup>2</sup> Как пишет «New York Times», федеральный закон о банкротстве предусматривает списание студенческого кредита, если заемщик может доказать «чрезмерные трудности» для погашения. Этот порог часто является абсурдно высоким: в августе 2012 года газета «Times» рассказала душераздирающую историю безработного слепого мужчины, зависшего с \$89 000 студенческого кредита, так как он не мог доказать суду по делам о несостоятельности, что это ситуация «устойчивой безвыходности». На практике списание студенческих кредитов чрезвычайно редко. В том же отчете отмечается, что сложно оценить количество заемщиков, успешно погасивших студенческий кредит в связи с чрезмерными трудностями, однако сами по себе требования предполагают количество менее 1000 в год на территории всех Соединенных Штатов. См.: Ron Lieber, «Last Plea on School Loans: Proving a Hopeless Future» «New York Times», 31.08.2012.

год<sup>3</sup> в связи с понятными сокращениями бюджета<sup>4</sup>, средний доход продолжал снижаться<sup>5</sup>. (В некоторых штатах, например в Калифорнии, состояние было еще более плачевным: с учетом инфляции плата за обучение увеличилась на 104 % в государственных двухлетних, и на 72 % – в четырехлетних колледжах и университетах на период между 2007–2008 и 2012–2013 годами.)<sup>6</sup> Дальнейшее повышение платы казалось практически невозможным.

Вероятно, статистика, которую я наблюдал от группы к группе, от дискуссии к дискуссии, вызовет серьезный резонанс и крайне удивит европейское сообщество. Она касается недостатка возможностей в Америке. Каждый (в Америке и за ее пределами) несомненно признает, что Америка – страна возможностей. Опрос общественного мнения солидным социологическим центром Pew Research Center показал, что подавляющее большинство американцев – порядка 87 % – соглашались с тем, что «их общество обязано делать все необходимое для того, чтобы каждый гражданин был уверен в равенстве своих возможностей на пути к успеху»<sup>7</sup>. Однако очевидно, что так не происходит.

### **Кризис продолжает ударять по среднему классу и беднякам**

С тех пор как началась рецессия, прошло уже более пяти лет. Дефицит рабочих мест – разница между действительным количеством вакансий и тем количеством, которое необходимо для нормального функционирования экономики, – продолжает расти, а доходы простых американских граждан продолжают снижаться. В то время как экономический спад подавляется (на момент сдачи книги в печать, то есть, более чем через пять лет после начала Великой Рецессии) совокупные последствия устойчивого неравенства, недостатка систем безопасности и растущего аскетизма крайне ощутимы.

Верхушка, конечно же, продолжает финансироваться Федеральной резервной системой: ее низкий уровень процентных ставок был создан для поддержания цен на рынке ценных бумаг, которые сейчас достигли своего докризисного уровня (однако, несмотря на

---

<sup>3</sup> Данные Национального центра статистики образования доступны на <http://nces.ed.gov/fastfacts/display.asp?id=76>. Все цифры скорректированы на величину инфляции. С 1981 по 2011 годы плата за обучение и платежи в государственных университетах со сроком обучения 4 года выросли приблизительно на 368 % с учетом инфляции. См. также: College Board, «Trends in College Pricing 2011» по адресу: ([http://trends.collegeboard.org/downloads/College\\_Pricing\\_2011.pdf](http://trends.collegeboard.org/downloads/College_Pricing_2011.pdf)), (дата обращения 10.10.2012).

<sup>4</sup> Rajashri Chakrabarti, Maricar Mabutas и Basit Zafar из Федерального резервного банка Нью-Йорка отмечают, что с 2000 по 2010 год реальная чистая средняя плата за образование в государственных университетах и колледжах выросла на 33,1 % – с \$3415 до \$4546. По их словам, за аналогичный период «в соответствии с данными Государственной службы по надзору в сфере высшего образования (SHEEO), с 2000 по 2010 год государственное обеспечение на одного ученика (без учета налогов) снизилось на 21 % – с \$8257 до \$6532 (все цифры в этом отчете скорректированы с учетом инфляции и рассчитаны в ценах 2011 года)». См.: Rajashri Chakrabarti, Maricar Mabutas and Basit Zafar, «Soaring Tuitions: Are Public Funding Cuts to Blame?» на сайте «New York Fed» <http://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2012/09/soaring-tuitions-are-public-funding-cuts-to-blame.html> (дата обращения 03.12.2012). «The College Board» опубликовал поквартальное падение государственной поддержки в 2006–2007 и 2011–2012 годах в «Trends in College Pricing 2011».

<sup>5</sup> Сборы в колледжах выросли в пять с половиной раз с 1985 года. См.: Catherine Rampell, «Why Tuition Has Skyrocketed at State Schools», «New York Times», 02.03.2012 (<http://economix.blogs.nytimes.com/2012/03/02/why-tuition-has-skyrocketed-at-state-schools/>), опубликовано 29.11.2012 со ссылкой на Бюро статистики труда. «The College Board» в «Trends in College Pricing 2011» сообщает: «В течение десятилетия с 2001–2002 по 2011–2012 годы, согласно опубликованным данным, темпы роста платы за обучение и платежей для студентов институтов и государственных колледжей со сроком обучения четыре года в среднем на 5,6 % в год опережали инфляцию. Сравните этот рост с 4,5 % в год в 80-х и 3,2 % в год в 90-х». Возрастающее неравенство, снижение среднего дохода и рост стоимости обучения означают, что к 2011 году (последний год, за который доступны данные) средняя годовая стоимость обучения в государственном университете со сроком обучения четыре года была на 50 % выше, чем средний доход 20 % семей. Для этих семей нет никакой возможности самостоятельно отправить своих детей в колледж.

<sup>6</sup> «Trends in College Pricing», p. 17.

<sup>7</sup> Исследовательский центр Пью (Pew Research Center), *Trends in Political Values and Core Attitudes: 1987–2009* (May 21, 2009), p. 56 (<http://www/people-press.org/files/legacy-pdf/517.pdf>).



учет инфляции, они все равно ниже). Каждый, кто имел необходимые средства и определенную сообразительность для того, чтобы остаться на рынке, восстановил свои позиции. Пять процентов самых богатых американцев, владеющих более чем двумя третями фондовых средств, следуют в нужном русле<sup>8</sup>. Верхушка продолжает накапливать громадную часть национального дохода. Даже ориентированный на «свободный рынок» журнал *Economist* замечает, что «в Америке доля национального дохода, принадлежащая 0,01 % (а это примерно 16 тысяч семей), увеличилась с 1 % в 1980 году до почти 5 % сейчас – это более лакомый кусок, чем получила верхушка (0,01 %) во времена «Позолоченного века»<sup>9</sup>. Осенью 2012 года Уоррен Баффет, сам принадлежащий к среде супербогатых, однако в полной мере осознавший вред вопиющего неравенства в Америке, взял страницы газеты *New York Times*, дабы подчеркнуть отклонения путем различных измерений. Получилось: в 2009 году (по самым свежим данным от Службы внутренних доходов США)<sup>10</sup>, час работы каждого из четырехсот самых богатых американцев стоил 97 тысяч долларов – то есть, начиная с 1992 года, он стал более чем вдвое дороже<sup>11</sup>.

Дела представителей среднего и низшего классов, основное богатство которых составляет жилье, обстоят не столь благополучно. Недавно обнародованные данные показывают, что за период рецессии, с 2007 по 2010 год, средний доход представителя среднего класса снизился почти на 40 %<sup>12</sup> и достиг уровня начала 1990-х годов. Все богатство Америки сконцентрировано в руках верхушки. Если бы низший класс Америки участвовал в равном распределении богатств, его благосостояние на следующие двадцать лет увеличилось бы на 75 %. Только что опубликованные данные обнаруживают, что низший класс страдает еще в большей степени, чем средний. До кризиса средний уровень благосостояния четверти низшего класса составлял отрицательную величину (недостаток) в 2300 долларов, а после кризиса он возрос почти вшестеро – до отрицательной величины в 12 800 долларов<sup>13</sup>.

Неудивительно, что постоянный экономический спад привел к продолжающемуся уменьшению заработной платы: реальные зарплаты снизились на 1 % для мужчин и на 3 % для женщин только за период 2010–2011 годов<sup>14</sup>. Такова ситуация с доходами обычных американцев. С учетом инфляции, средний доход семьи в 2011 году (по самым новым данным) составил 50 054 доллара – меньше, чем в 1996 году (50 661 доллар)<sup>15</sup>.

<sup>8</sup> См. данные Института экономической политики (EPI): *The State of Working America* (<http://stateofworkingamerica.org/chart/swa-wealth-table-6—6-wealth-groups-shares/>). Согласно отчету EPI, «в 2010 году менее половины (46,9 %) всех домохозяйств имели сбережения, и менее трети из них (31,1 %) имели сбережения в размере \$10 000 и более». См.: Н. Shierholz, «The ‘Democratization of the Stock Market’ That Never Happened», 2012 (<http://www.epi.org/publication/wealth-stock-market-holdings/>).

<sup>9</sup> См.: «True Progressivism» *Economist*, October 13, 2012, p. 13. Томас Пикетти и Эммануэль Саез, на чьи работы я часто ссылаюсь в этой книге, доказывают, что в течение нескольких лет, непосредственно предшествующих кризису 1929 года, концентрация дохода у 10 % богатейших людей Америки достигла беспрецедентной величины за весь XX век. См.: Thomas Piketty and Emmanuel Saez, «Income Inequality in the United States, 1913–1998», *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 1 (2003): 1–39 и обновленные таблицы (<http://elsa.berkeley.edu/~saez/>, 27.11.2012).

<sup>10</sup> См.: Warren Buffett, «A Minimum Tax for the Wealthy», *New York Times*, 25.11.2012. Баффетт, видимо, основывался на данных Международной резервной службы и на сорокачасовой рабочей неделе. В той же статье он приводит интересную сводку снижения налога на богатство и убедительные доказательства того, что повышение этого налога необходимо с финансовой и экономической точки зрения.

<sup>11</sup> См. публикацию Международной резервной службы «The 400 Individual Income Tax Returns Reporting the Largest Adjusted Gross Incomes Each Year, 1992–2009», доступно на: <http://www.irs.gov/pub/irs-soi/09intop400.pdf> (дата обращения 29.11.2012).

<sup>12</sup> Здесь и далее, данные о благосостоянии основаны на информации Федеральной резервной службы исследования потребительских финансов за 2010 год, «Changes in US. Family Finances from 2007 to 2010: Evidence from the Survey of Consumer Finances», *Federal Reserve Bulletin* 98, no. 2 (2012): 1–80.

<sup>13</sup> Медиана для нижней четверти чистой стоимости упала с \$1300 до 0 (см. с. 20).

<sup>14</sup> Таблица переписи населения P-53 (<http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/people>).

<sup>15</sup> Таблица переписи населения H-6 (<http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household>).

Первая глава посвящена описанию плачевного состояния семей с неполным образованием и заметного снижения их уровня жизни<sup>16</sup>.

Эти беспокойные тенденции касательно уровня дохода и неравенства богатства были вытеснены еще более беспокойными тенденциями относительно неравенства здоровья. В результате улучшения условий медицинской помощи в Америке, в среднем, увеличилась и вероятная продолжительность жизни – на два года в период с 1990 по 2000 год. Однако для беднейших слоев населения Америки этот прогресс незаметен, а для женщин – представительниц этих слоев вероятная продолжительность жизни и вовсе снижается<sup>17</sup>.

Среди передовых стран на сегодня именно женщины в Соединенных Штатах имеют самый низкий уровень вероятной продолжительности жизни<sup>18</sup>. Получение образования, которое зачастую связано с уровнем дохода и принадлежностью к той или иной расе, является самым существенным индикатором всей дальнейшей жизни человека. Вероятная продолжительность жизни нелатиноамериканской белой женщины с высшим образованием на 10 лет больше, чем у темнокожей или белой женщины без диплома о среднем образовании. В то же время белая нелатиноамериканка без среднего образования «потеряла» 5 лет вероятной продолжительности жизни в период с 1990 по 2008 год<sup>19</sup>. У мужчин ситуация менее драматична: всего три года потери продолжительности жизни для белого мужчины без диплома о среднем образовании<sup>20</sup>.

Снижение доходов и уровня жизни, как правило, сопровождается множеством социальных проявлений. Это неправильное или недостаточное питание, злоупотребление наркотиками, ухудшение отношений в семье, которые негативно влияют на здоровье и вероятную продолжительность жизни. Действительно, уменьшение показателя продолжительности жизни зачастую более красноречиво, чем уровень дохода сам по себе. Например, через несколько лет после падения железного занавеса доходы россиян росли, однако более важным индикатором нестабильного положения были данные о значительном уменьшении вероятной продолжительности жизни. Неудивительно, что эксперты в области здравоохранения проводят параллели между недавними ухудшениями в Соединенных Штатах и тем, что происходило в России. Майкл Мармот (Michael Marmot), директор Института здоровья в Лондоне и ведущий эксперт в области взаимосвязей между уровнем дохода и здоровьем, отмечает, что «уменьшение продолжительности жизни белой женщины может сравниться с катастрофической потерей семи лет вероятной жизни россиянином в период после распада Советского Союза»<sup>21</sup>.

---

<sup>16</sup> Таблица переписи населения H-13 (<http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household>).

<sup>17</sup> Julian P. Cristia, «Rising Mortality and Life Expectancy Differentials by Lifetime Earnings in the United States», Inter-American Development Bank Working Paper no. 665, January 2009, доступно по адресу: <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-665.pdf>.

<sup>18</sup> База данных человеческой смертности ([http://www.ceda.berkeley.edu/News/NAS\\_WilmothBB\\_GeogDiff\\_e50.html#NASe0f](http://www.ceda.berkeley.edu/News/NAS_WilmothBB_GeogDiff_e50.html#NASe0f)).

<sup>19</sup> См.: S. Jay Olshansky et al., «Differences in Life Expectancy Due to Race and Educational Differences Are Widening, and Many May Not Catch Up», *Health Affairs* 31, no. 8 (2012): 1803—13. Ожидаемую продолжительность жизни тех, кто закончил только старшую школу, необходимо оценивать с осторожностью, так как доля такого населения меняется.

<sup>20</sup> Эта разница приблизительнона и относится к более молодому поколению, которое Ольшанский исследовал (различия в ожидаемой продолжительности жизни в связи с достижениями в образовании в меньшей степени отмечались для шестидесятилетних, чем для сорокалетних и двадцатилетних). Данные представлены в приложении к исследованию Ольшанского, доступном по адресу: [http://content.healthaffairs.org/content/suppl/2012/07/31/31.8.1803.DCI/2011-0746\\_Olshansky\\_Appendix.pdf](http://content.healthaffairs.org/content/suppl/2012/07/31/31.8.1803.DCI/2011-0746_Olshansky_Appendix.pdf) (дата обращения 28.11.2012). Центр анализа экономической политики Шварца в Новой школе провел дополнительные исследования, по своей сути подтверждающие исследования Ольшанского, представленные в работе «Differences in Life Expectancy: Is Working Longer a Solution for Everyone», доступной по адресу: <http://www.economicpolicyresearch.org/guaranteeing-retirement-income/560-differences-in-life0expectancy-is-working-longer-a-solution-for-everyone.html> (дата обращения 28.11.2012).

<sup>21</sup> Sabrina Tavernise, «Life Spans Shrink for Least-Educated Whites in the U.S.», *New York Times*, 20.09.2012, доступно по адресу: <http://www.nytimes.com/2012/09/21/us/life-expectancy-for-lee-educated-whites-in-us-is-shrinking.html?pagewanted=all>.

Пока мы не имеем единой позиции касательно причин этих существенных изменений, важным фактором (не имеющим отражения в статистике уровня доходов) является все возрастающая нехватка доступа к страхованию здоровья для низших слоев населения<sup>22</sup>. Одной из главных целей реформы здравоохранения (Акт о доступности медицинской помощи) было желание исправить сложившуюся ситуацию, однако недавнее решение Верховного суда<sup>23</sup> дало властям право уклонения от медицинского страхования без потери финансирования, что в большей степени сказывается на значительной доле людей, оставшихся незастрахованными.

---

<sup>22</sup> Согласно «Life Spans Shrink» Тавернис в 2006 году 43 % взрослых с образованием ниже старшей школы не имели полиса страхования здоровья, что на 8 процентных пунктов выше, чем тринадцатью годами ранее.

<sup>23</sup> *Национальная федерация независимого бизнеса против Сибелиуса.*

## «Дискуссии» о неравенстве

В то время как я путешествовал по миру, рецензии на книгу выходили одна за другой. Признаться, я был удивлен тому, как мало сомнений высказывалось по поводу основных идей моего труда<sup>24</sup>. Масштабы неравенства и нехватку возможностей сложно отрицать. Как всегда, академическое сообщество уклонялось от сути вопроса: уровень неравенства может казаться менее значительным, ведь все зависит от того, насколько мы ценим возможности, предоставляемые страхованием работающего населения и пенсионеров и системой медицинской помощи неимущим<sup>25</sup>. Затраты на них растут, и большая часть этих затрат связана с увеличением медицинских расходов, то есть увеличиваются не сами пособия. С другой стороны, цифры выглядели бы значительно хуже с учетом растущей экономической ненадежности<sup>26</sup>.

Также сложно отрицать, что Америка уже не представляет собой страну больших возможностей, какой ее описывал в своих произведениях Горацио Элджер (Horatio Alger, Jr.), используя знаменитое выражение «из грязи в князи». И не стоит пытаться отрицать, что существенная концентрация богатства страны у американской верхушки стала результатом операций с рентой, включая монопольные прибыли и чрезмерные компенсации некоторым директорам компаний, особенно в финансовом секторе экономики.

Как я и ожидал, некоторые критики (в том числе бывший глава Федерации Британской промышленности)<sup>27</sup> предположили, что я уделил недостаточно внимания значению рынка и, соответственно, сделал акцент на операциях с рентой. Однако же, как я разъяснил в тексте книги, практически невозможно выделить относительный вклад какого-либо фактора в ситуации взаимного переплетения разнообразных сил, сформировавших неравенство; здесь возможны различные мнения, и все они будут справедливыми. Но во второй главе я делаю акцент на том, что рынки не функционируют в вакууме. Они формируются нашими политическими деятелями и, как правило, в том русле, которое выгодно им самим. Более того, пока мы можем сделать совсем немного для того, чтобы изменить это русло, – нам вполне по силам так или иначе ограничить операции с рентой. Или, по крайней мере, мы сделать это могли бы, если бы имели возможность верно понять наших деятелей.

Что меня удивило больше всего, так это значительное количество публикаций консервативного толка, присоединившихся к общей дискуссии. В блестящем специальном докладе *Economist* подчеркнул развитие интереса к увеличению неравенства и уменьшению возмож-

---

<sup>24</sup> Действительно, в некоторых публикациях последних лет поддерживались, усиливались или расширялись эти тезисы. В их числе: Timothy Noah's *The Great Divergence: America's Growing Inequality Crisis and What We Can Do about It* (New York: Bloomsbury Press, 2012); *Inequality in America: Facts, Trends, and International Perspectives*, by Uri Dadush, Kemal Dervis, Sarah Puritz Milsom, and Bennett Stancil (Washington, DC: Brookings Institution Press, 2012); and *Inequality and Instability: A Study of the World Economy Just before the Great Crisis*, by James K. Galbraith (New York: Oxford University Press, 2012).

<sup>25</sup> Это, к примеру, один из аргументов правого Фонда наследия, который пытается доказать, что неравенство является плюсом для нас – в отчете Дэвида Азеррада и Реа С. Хедермана-младшего, опубликованном в сентябре 2012 г.: David Azerrad and Rea S. Hederman Jr. «Defending the Dream: Why Income Inequality Doesn't Threaten Opportunity», доступно по адресу: [http://thf\\_media.s3.amazonaws.com/2012/pdf/SR119.pdf](http://thf_media.s3.amazonaws.com/2012/pdf/SR119.pdf) (дата обращения 28.11.2012).

<sup>26</sup> Есть сложные вопросы в оценке точности инфляции стоимости медицинской помощи, так как в некоторых областях (к примеру, кардиохирургии) отмечаются улучшения в результатах. И это только одна из огромного числа измеряемых проблем, которые ухудшают оценку того, что касается стандартов жизни, в сравнении со стандартами жизни в других странах. Наши измерения не учитывают, например, затраты на обеспечение безопасности (от увеличившегося риска потери работы или дома). Если доход домохозяйства увеличился, в основном за счет того, что люди стали работать дольше, тогда улучшение в доходе домохозяйства завывает улучшения в стандартах жизни. Более подробно мне приходилось писать об этом (в соавторстве с Жан-Полем Фитусси и Амартия Сенем) в работе «Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up» (New York: New Press, 2010).

<sup>27</sup> Richard Lambert, «Paying for Inequality», *Prospect*, July 19, 2012.

ностей и согласился с большей частью оценок и рекомендаций, данных в книге<sup>28</sup>. Отмечая вслед за мной основополагающую роль рендоориентированного поведения<sup>29</sup> (особенно у представителей верхушки) в формировании неравенства в Америке, *Economist* приходит, в частности, к заключению, что «неравенство достигло той стадии, на которой оно перестало быть эффективным, но превратилось в серьезную помеху для развития»<sup>30</sup>.

Разделяя наше беспокойство касательно недостатка возможностей в США, авторы доклада приводят результаты, полученные Шоном Рирдоном (Sean Reardon) в Стэнфорде<sup>31</sup>: разница в результатах тестов между детьми богатых и бедных родителей увеличилась на 30–40 % по сравнению с результатами 25-летней давности<sup>32</sup>. Поэтому неудивительно, что рекомендации *Economist* прежде всего предполагают «атаки на монополии и личную заинтересованность»; следующим шагом необходимо добиться улучшения экономической мобильности, где «главными целями станут дошкольное образование и переподготовка безработных»<sup>33</sup>. Также глубоко переосмысливается потребность в прогрессивном налогообложении, включающая в себя «сужение разрыва между налоговыми ставками на заработную плату и доходом от капитала; а также большую опору на налоги, которые непропорционально взимаются с богатых людей (например, налог на собственность)».

Дебаты шли более напряженно вокруг вопроса (явно обозначенного в книге, опубликованной сразу после моей)<sup>34</sup>, который основывался на ином варианте экономики «просачивания богатств». В этой новой версии старого мифа богатые люди создают рабочие места: необходимо дать больше денег богатым, и тогда работы будет больше. Ирония состояла в том, что автор книги (так же, как и кандидат в президенты, которого он поддерживал) был занят в компании с частным акционерным капиталом и хорошо поставленной моделью бизнеса. Модель эта предполагала вовлечение других компаний, имеющих долги, в «реструктуризацию» путем массовых увольнений работников и последующую продажу (при удачном стечении обстоятельств) – до того времени, когда компания окончательно будет объявлена банкротом.

Это были, без сомнения, реальные новаторы экономики, и они действительно создавали рабочие места. Но даже компания, ставшая иконой американского успеха, Apple, рыночная стоимость которой в 2012 году оценивалась выше, чем General Motors в свои лучшие годы, имеет штат всего в 47 тысяч сотрудников в США<sup>35</sup>. В глобальном мире формиро-

<sup>28</sup> «Настоящий прогрессивизм» («True Progressivism»).

<sup>29</sup> В отчете отмечается, что «топ-25 менеджеров хэдж-фондов в Америке получают больше, чем все вместе взятые исполнительные директора в рейтинге топ-500 S&P». См. «The Rich and the Rest», *Economist*, October 13, 2012, pp.12–15, цитирующий исследование: Steven N. Kaplan and Joshua Rauh, «Wall Street and Main Street: What Contributes to the Rise in the Highest Incomes?» в «Review of Financial Studies» 23, № 3 (2010): 1004–50. Та же статья в «Economist» цитирует работу Томаса Филиппона (Thomas Philippon) и Ариела Решефа (Ariell Reshef), которые в своем исследовании «Wages and Human Capital in the U.S. Financial Industry: 1909–2006» (working paper forthcoming in the *Quarterly Journal of Economics*) обнаружили, что зарплаты в финансовой сфере были «слишком высоки» начиная с середины 1990-х до 2006 года, а также факт того, что «аренда обходилась в 30–50 % от разницы в заработных платах между финансовым сектором и остальным частным сектором» (с. 1).

<sup>30</sup> «True Progressivism», с. 13.

<sup>31</sup> См.: Sean F. Reardon «The Widening Academic Achievement Gap between the Rich and the Poor: New Evidence and Possible Explanations» в R. Murnane and G. Duncan, eds., *Whither Opportunity? Rising Inequality and the Uncertain Life Chances of Low-Income Children* (New York: Russell Sage Foundation, 2011), pp. 91–116.

<sup>32</sup> «True Progressivism», с. 13.

<sup>33</sup> Там же.

<sup>34</sup> E. Conard, *Unintended Consequences: Why Everything You've Been Told about the Economy Is Wrong* (New York: Penguin, 2012).

<sup>35</sup> В Apple на данный момент – 47 тысяч сотрудников, базирующихся в офисах в США (большая часть из которых сосредоточена в сфере продаж), однако было установлено, что еще «257 тысяч рабочих мест доступно в других компаниях, которые имеют отношение к компании и поддерживают продукты Apple». См.: C. Guglielmo, «Apple Touts Itself as Big Job Creator in the U.S.», *Forbes*, 02.03.2012, доступно по адресу: <http://www.forbes.com/sites/connieguglielmo/2012/03/02/apple->

вание рыночной стоимости и создание новых рабочих мест представляют собой абсолютно разные явления. Нет причин верить в то, что если мы дадим много денег американским богачам, то это приведет к притоку крупных инвестиций в США: деньги инвестируют тогда, когда ожидают от них отдачи. С ситуацией спада в Соединенных Штатах отдачи следует ждать от инвестиций в формирующиеся рынки. А когда в США случаются инвестиции, то это вовсе не обязательно вложения в деятельность по созданию новых рабочих мест. Наоборот, большая часть потоков идет на создание механизмов, спроектированных, чтобы заменить ручной труд, тем самым покачнув рынок труда.

Примечательно, что в эпоху расцвета оголтелого капитализма, в первые десятилетия XX века (время, когда неравенство превысило все исторические нормы), на рынке труда не было частного сектора. А если мы исключим строительство (основанное на ситуации мыльного пузыря на рынке недвижимости), этот рекорд выглядит устрашающе.

Выделенные верхушке средства идут не только на «создание новых рабочих мест» и внедрение инноваций; некоторые идут на политические махинации, особенно во время разработки штаб-квартирой Citizen United необузданных кампаний. Что мы видим ясно, так это общее пользование богатствами с целью получить преимущества в ситуации рентоориентированного поведения, увеличивающего неравенство посредством политических процессов. Далее в этом предисловии я постараюсь описать несколько красноречивых примеров рентоориентированного поведения, которые были обнаружены в течение нескольких последних лет.

Выделенные верхушке средства идут не только на «создание новых рабочих мест» и внедрение инноваций; некоторые идут на политические махинации

Тот старый миф о необходимости прославлять богатство тех, кто «наверху», – по причине всеобщей выгоды – использовался для оправдания сохранения низкого уровня налогов на прирост капитала. Но большая часть прироста капитала исходит не от создания рабочих мест, а от спекуляции одной формы другой. Некоторые из этих спекуляций имеют дестабилизирующий характер и играют роль в ситуации экономического кризиса, который стоит рабочего места огромному количеству людей.

## **Президентская кампания**

В ходе кампании слово «неравенство» можно услышать нечасто. Действительно, внимание к 1 проценту движения «Захвати Уолл-стрит» (Occupy Wall Street) и отсутствие внимания к сути дела кажется ошеломляющим. Правда, лишь до тех пор, пока кто-нибудь не вспомнит, что на кампании кандидатов от обеих партий было потрачено более двух миллиардов долларов из карманов того самого процента; вот тогда претензии к этому проценту исчезают. Но рана растущего неравенства в Америке гноится не так глубоко от поверхности. Когда демократы говорили о защите интересов среднего класса, они имели в виду, что американская экономика непрозрачна для большинства американцев, а увеличение ВВП выгодно только верхушке. Всякая повестка дня, касающаяся экономики, фокусируется на сути и природе среднего класса и ориентируется на достижение общего процветания, что, в сущности, означает: остановить тенденцию растущего неравенства и обратить ее вспять.

Пожалуй, моментом, когда в кампании проблема неравенства ближе всего подобралась к точке наивысшего к себе внимания, было озвученное Миттом Ромни предположение, что 47 % американцев не платят налог на прибыль, живя за счет пособий правитель-

ства<sup>36</sup>. Сообщение, сделанное на роскошном обеде (стоимостью в 50 тысяч долларов с целью сбора средств в Бока-Ратоне, Флорида), активизировало свой собственный ураган. Ирония, конечно же, в том, что люди, подобные Ромни, – настоящие нахлебники: налоги, которые он, *по его заявлению*, платил (14 % в 2011 году от его обнародованного дохода), меньше, чем у людей с существенно более низкими доходами.

То, о чем говорил Ромни, отражает взгляды, которых придерживается большинство американцев, а не только тот самый один процент. Многие из тех, кто усердно трудится, чувствуют, что их труд используют, что их налоги уже потрачены на поддержание стабильной ситуации в банках или для обеспечения приличного уровня жизни людей, отказывающихся работать. В своих собственных глазах они предстают «жертвами», а это, в свою очередь, играет на руку «Движению Чаепития» (The Tea Party), которое стремится сократить правительственный аппарат, налоги, государственные расходы. И, пожалуй, ничто не дает Движению большего импульса, чем огромные вознаграждения банкам и их работникам. Правительство старается помочь тем, кто вызвал экономический кризис, и не делает практически ничего для тех, кто от него страдает.

«Движение Чаепития» и ему сочувствующие были правы в своем возмущении. Но их оценки неверны: без правительства страданий едва ли было бы меньше, без вмешательства правительства банковских злоупотреблений едва ли было бы меньше. Правительство не сделало то, что должно было сделать для предупреждения кризиса и эксплуатирующего поведения банков, для оживления экономики и помощи пострадавшим от экономического спада. Однако, учитывая дисбалансы американской политической системы, внимания заслуживает более то, что было сделано.

В своих докладах Ромни четко сформулировал целый ряд всеобщих заблуждений. Во-первых, даже те, кто не платит налог на прибыль, платят другие налоги, включая налог на заработную плату, продажи, акцизные сборы и налог на собственность<sup>37</sup>. Во-вторых, за многие из получаемых «выгод» уже заплачено – траты на социальное обеспечение и страхование уже записаны в налоге на заработную плату. Проблемы «безбилетника» нет. Необходимо вспомнить, по какой причине были запущены эти программы: перед введением социального обеспечения и страхования частный сектор оставил самых пожилых неимущих без поддержки, рынка аннуитетов еще не существовало, поэтому люди преклонного возраста не могли пользоваться системой страхования здоровья. Даже сегодня частный сектор не гарантирует той безопасности, которую может дать социальное обеспечение – включая защиту от рыночных скачков и инфляции. А стоимость сделок Администрации социального обеспечения значительно ниже, чем его аналогов в частном секторе. Ко всему прочему, большинство граждан, получающих государственную поддержку бесплатно, – это молодые люди,

---

<sup>36</sup> Митт Ромни сказал: «47 процентов людей, которые проголосуют за президента несмотря ни на что. Хорошо, есть 47 процентов людей, которые поддерживают его, которые зависимы от правительства, которые считают себя жертвами, которые верят, что правительство обязано заботиться о них, которые считают, что они имеют право на здравоохранение, еду, жилье, на все, что угодно. Они считают, что это их право, и государство обязано дать его им. И они будут голосовать за этого президента несмотря ни на что... Это люди, которые не платят налог на доход... Моя цель – не беспокоиться об этих людях. Я никогда не смогу их убедить, что они должны сами нести ответственность за свои жизни». См.: L. Madison, «Fact-checking Romney's '47 percent' comment», CBS News, 18.09.2012, доступно по адресу: [http://www.cbsnews.com/8301—503544\\_162—57515033—503544/fact-checking-romneys-47-percent-comment/](http://www.cbsnews.com/8301—503544_162—57515033—503544/fact-checking-romneys-47-percent-comment/).

<sup>37</sup> По оценке Бюджетного управления конгресса, налоги на доходы физических лиц составляли около 46 % федерального дохода от налогов в 2012 фискальном году, тогда как выплаты по социальному страхованию (включая расходы на социальное обеспечение, налоги на заработную плату, налог на медицинское обслуживание и страхование по безработице) составляли около 35 %. Доходы от налога на прибыль корпораций составили около 10 % выплат. См. обзор Бюджетного управления конгресса: «Monthly Budget Review: Fiscal Year 2012: A Congressional Budget Office Analysis», 5 октября 2012 г., доступный по адресу: [http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/2012\\_09\\_MBR.pdf](http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/2012_09_MBR.pdf) (дата обращения 03.12.2012).

очевидно не имеющие возможности заплатить, скажем, за собственное образование. Эти траты – выгодные вложения в будущее страны.

Эффективная система социальной защиты – важнейшая часть современного общества. Рыночной экономике не удается обеспечить адекватный уровень страхования, например, безработных или людей с ограниченными возможностями. Поэтому правительство вынуждено вмешаться. Но люди, получающие пособия от государства, как правило, платят за них – прямо или косвенно – посредством тех вложений, которые они (или их работодатели от их имени) вносят в качестве страховых выплат. Кроме реализации права человека на получение государственных пособий от фондов, социальные программы делают больше для производительного общества: отдельные люди могут заниматься более прибыльной и рискованной деятельностью, если они уверены в безопасности системы, которая защитит их при неудаче. Этот механизм является одной из причин, благодаря которым государства с более развитой системой социального обеспечения имеют более серьезные и быстрые темпы развития экономики, чем Соединенные Штаты, даже при условии недавней рецессии.

Многие люди на социальном «дне», ставшие столь зависимыми от государственных выплат, находятся там отчасти из-за того, что политика государства в этой сфере так или иначе провалилась. Не удалось снабдить людей умениями и навыками для работы и самостоятельного заработка, не удалось установить барьер для банков, чтобы перекрыть им возможность грабительских ссуд и оскорбительных операций с кредитными картами, не удалось перекрыть каналы развития некоммерческих школ, установивших серьезные цензы на пути получения образования. Не удалось удержать экономику вообще, особенно когда дело касается полной занятости.

Наконец, верхушка попыталась продать идею о том, что дискуссии о неравенстве есть лишь дискуссии о перераспределении – взять у одних и передать другим – или, как бы сказал Ромни, взять у создателей рабочих мест и отдать безбилетникам. Однако это не так. Часть нынешних американских проблем состоит в том, что слишком многие «наверху» не желают вносить свой вклад в общественные блага, что является абсолютно необходимым в том случае, если наше общество и наша экономика развиваются в нормальном режиме. Пока мы дискутируем о значении слова «справедливость», верхушка платит в процентном соотношении меньшие налоги, чем те, у кого доход ниже, – вот что действительно несправедливо<sup>38</sup>.

Пока некоторые правые стараются оспорить широко принятые сейчас взгляды о неравенстве как об отрицательном факторе для развития экономики, с другой стороны я получаю критику (связанную с моей книгой) за то, что якобы придаю слишком большое значение *экономическим перспективам* неравенства (что неудивительно с учетом моего образования). Я предположил, что не только экономика в целом будет процветать при снижении неравенства, – в этом случае даже тот 1 процент «наверху» будет более состоятелен, это в его же интересах<sup>39</sup>. Но в ходе обсуждения, последовавшего за моей речью в Нью-Йоркской объединенной теологической семинарии, мне в упрек ставили некую узость этой перспективы. После того как я закончил, Корнел Уэст (Cornel West), находившийся в аудитории, поднялся и произнес следующее:

«Величайшие движения Америки – аболиционизм, движение за гражданские права, движение феминисток и антигомофобов – не подвергали сомнению то, что нам необходима собственная, правильно понятая заинтересованность. Если бы это был просто лозунг, то темнокожие до сих пор жили бы по законам Джима Кроу. Необходимо что-то еще. Сильные моральные и духовные влияния, связанные с судьбами... Касающиеся нации в терминах

---

<sup>38</sup> «Economist» подчеркнул другой недостаток системы: правительство расходует в 4 раза больше на жилищное субсидирование для наиболее богатых слоев населения через налоговую систему, чем на программу государственного жилья для бедных слоев населения. См. «True Progressivism», с. 13.

<sup>39</sup> В книге я заимствую фразу Алексиса де Токвиля «правильное понимание интереса к самому себе».



национальной идентичности, в понятии о том, как быть человеком... Наша связь с другими странами... Это не дело лишь «правильно понятой личной заинтересованности», это сообщается с долгими судьбами и историями искусства жизни, любви, служения другим».

Та мысль, которую пытался выразить Уэст, как мне кажется, состоит в следующем: реальное решение кризиса из-за неравенства лежит в плоскости фокуса скорее коллективного, общественного, чем индивидуального интереса, причем коллективного как средства достижения благосостояния и как цели достижения собственных прав. И я не могу с этим не согласиться. Действительно, мы представляем собой общество, а всякие общества помогают тому, кто из них менее всего удачен. Если наша экономическая система приводит к такому высокому уровню безработицы или позволяет платить работникам мизерную зарплату, при которой зависимость населения от государства растет, значит, система работает не так, как должна, и долг правительства – вмешаться в ситуацию.

Мы живем в разделенном обществе. Но граница водораздела проходит, как полагал Ромни, не между безбилетниками и всеми остальными. Скорее она проходит между теми (включая многих представителей из того самого 1 процента), кто рассматривает Америку как сообщество и осознает, что единственный способ достичь процветания – делиться богатствами, и теми, кто так не считает; между теми, кому не безразличны менее удачливые, чем они сами, и теми, кому они безразличны.

Если бы даже наличие 47 % безбилетников в общем населении Америки было правдой, – все равно эта ситуация считалась бы ненормальной для общества. В каждом обществе есть свои «гнилые яблоки», но большинство его членов в действительности желают внести свой вклад в его развитие, они хотят быть значимыми, «трудиться достойно»<sup>40</sup>. Но если большинство членов общества не имеет доступа к соответствующему их потребностям образованию, если наниматели не платят своим работникам достойный заработок, если общество не обеспечивает достаточно возможностей, в результате чего многие люди отчуждаются и теряют веру в себя, – общество и экономика функционируют неправильно.

Разумеется, никого не должно удивлять то, что некоторые богатейшие люди Америки продвигают свои экономические фантазии касательно будущего обогащения всех за счет их собственного обогащения. Удивлять, скорее, должно то, что им удалось так хорошо продать свои фантазии такому большому числу американцев.

Президентская кампания усилила озвученные мною беспокойства о связи экономического и политического неравенства. По существу, недавнее решение суда об увеличении денежных вливаний в политическую сферу стало настоящим манифестом, при этом происходит необузданное финансирование комитета политических действий – 80 % их доходов идет от двухсот богатейших доноров<sup>41</sup>. Кампания также обнаружила согласованные усилия по лишению гражданских прав во многих штатах<sup>42</sup>. Однако результаты выборов укрепили тот проблеск надежды, который и я выражаю в конце книги: мы наблюдали ответную реакцию, при которой лишенные прав воспряли духом и в беспрецедентном количестве проголосовали за Барака Обаму и Демократическую партию США. Невозможность купить

---

<sup>40</sup> Это термин, используемый Международной организацией труда (МОТ) для описания работы, к которой должно стремиться общество. См. описание в статье МОТ «Программа достойного труда», <http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/decent-work-agenda/lang-en/index.htm>.

<sup>41</sup> «Богатые и остальные», «Economist», с. 15.

<sup>42</sup> Не все были успешными. В Пенсильвании, например, судья приостановил (по крайней мере, временно) действие части драконовских законов, которые требовали наличия одобренного штатом идентификационного документа с фотографией для голосования. Многие социологи и активисты в области прав человека рассматривают данные законы как способ остановить практически несуществующую угрозу мошенничества на местах голосования, коварный инструмент для подавления голоса бедных и обделенных, еще один пример продолжающейся саги о гражданских правах, о котором я говорю в главе 5.

результаты выборов дает надежду на то, что мы можем разбить связку политического и экономического неравенства.

## Глобальные перспективы

Прошло немного времени с тех пор, как книга впервые вышла в Соединенных Штатах. Она была опубликована в Соединенном Королевстве, переведена на французский, немецкий, испанский, японский и греческий языки. То есть почти везде, где имеет место беспокойство относительно растущего неравенства, особенно в среде богатых. Почти везде, где имеет место экономический спад, ухудшающий положение дел, особенно среди среднего класса и низших слоев. Однако в каждой стране дебаты имеют и собственную специфику. Например, в Великобритании существует довольно сомнительное определение того, что значит быть лучшим «эмулятором» американской модели. Тридцать лет назад показатели неравенства в Великобритании не отличались от показателей в передовых индустриальных странах. Но сейчас по этим показателям Британия занимает второе место, уступая только Соединенным Штатам. Роль, которую играют финансы в развитии британского неравенства, едва ли не значительнее, чем в Штатах.

Действительно, мировые скандалы, которые разразились вокруг финансовых рынков с начала века, только усиливаются, и в какой-то мере главным их ядром выступает Лондон. Лайбор (Libor, Лондонская межбанковская ставка предложения) – это цифра, играющая основную роль во множестве контрактов – от \$300 до \$350 триллионов по дериватам, сотни контрактов на миллиардные займы. Посредством отделения процентных выплат от ставок Libor делается возможным автоматическое регулирование повышения и понижения процентных ставок. Считалось, что подобное автоматическое регулирование приводит к более эффективно функционирующим финансовым рынкам. И так бы и было на самом деле, если бы Libor была, как и задумано, объективной и реальной цифрой, отражающей процентные ставки, которые действительно предоставляют друг другу банковские структуры. Но этого не случилось.

Это должно было стать очевидным, когда в 2007 году банки перестали кредитовать друг друга. Всем была ясна проблемная ситуация, в которой они оказались; всем была ясна невозможность установления и собственного финансового состояния, не говоря уже о состоянии каждого конкретного банка. Но если ни один банк не готов давать ссуды, что же в действительности означает «Лондонская межбанковская ставка предложения»? Грубо говоря, это была фикция, придуманная цифра, с опорой на которую и работали западные банки.

По мере того как исследователи все ближе знакомились со структурой Libor, они осознавали, что она была подделкой задолго до того, как рынки официально закрылись. Банки манипулировали этой цифрой, – иногда чтобы получить как можно больше дохода от ничего не подозревающих сторон, иногда чтобы убедить рынок в своей состоятельности в той степени, в какой появилась бы возможность одалживать у других с учетом более низкой процентной ставки. Более примечателен тот факт, что даже после обнаружения скандалов, ставкой Libor продолжают пользоваться и производить с ее помощью различного рода манипуляции. Даже после того, как рынок показал, что риски банкротства банков увеличились, банки продолжают объявлять о том, что они берут ссуды у других при неизменном уровне процентной ставки, – что, конечно же, является фикцией.

Если Лондон стал столицей глобального финансового арендного поиска, то Испания находится в этом смысле на противоположной стороне. В течение десятилетия перед наступлением кризиса Испания оставалась одной из стран, воспринимавшей в штыки глобальные тенденции; показатель неравенства фактически падал. Однако именно на Испанию пришелся сильный удар мирового кризиса: с общим уровнем безработицы в 25 % и безработицей среди молодежи, превышающей 50 %, Испания находится в глубокой депрессии.

Испания иллюстрирует два сюжета. Во-первых, связь между уровнем неравенства и рецессией/депрессией. Так как спад экономики в Испании сохраняется, растет количество безработных. А с ростом безработицы неизменно уменьшается уровень заработной платы с учетом инфляции. Эти процессы ослабляют спрос – порочный круг, описанный нами в главе 3. Однако в этой токсичной смеси присутствует еще один ингредиент. Неизбежно при уменьшении ВВП (на момент выхода книги показатель ВВП Испании находился ниже уровня 2007 года) и увеличении безработицы уровень налоговых поступлений снижается и растут расходы на социальный сектор. Увеличивается дефицит бюджета. Как правило, страны могут понизить обменный курс и процентные ставки, чтобы сделать свою экономику более конкурентоспособной; полученное в результате увеличение показателей экспорта поддержит экономику. Однако при вступлении в еврозону Испания лишилась этого важного инструмента, а еврозона, как ни странно, не предложила новых политических инструментов взамен традиционно существовавшего механизма регулирования.

Несмотря на то что свойственные еврозоне проблемы стали наиболее очевидными в Греции, такие страны, как Ирландия, Португалия, Испания, Кипр и Италия, вскоре присоединились к списку стран, столкнувшихся с некоторыми трудностями. Список таких стран ясно показывает, что «заблудилось» не одно государство. Что-то не так в системе. Но диагнозы европейских лидеров полностью провалились, а предписания, которым предполагалось следовать, были ошибочны и в конце концов все стало еще хуже. Эти примеры иллюстрируют центральную тему глав 3 и 9: макроэкономическая политика (включая монетарную) вынуждена быть в значительной степени ограниченной идеологией. А рыночная фундаменталистская идеология служит интересам верхушки, зачастую за счет остальных членов общества.

Диагноз, данный европейскими лидерами, делал акцент на финансовом расточительстве, игнорируя тот факт, что два кризисных государства – Испания и Ирландия – имели до кризиса профицит государственного бюджета. Дефицит вызван спадом, а не наоборот. То предписание, которому необходимо было следовать (в его основе лежала предпосылка финансового расточительства), сводилось к аскетизму. И неважно, что примеров стран, выбравшихся из кризиса при помощи аскетичного образа жизни, не существует. В тот момент, когда рост доходов от экспорта не сможет компенсировать расходы государства, аскетизм приведет к высочайшему уровню безработицы. Однако кризисные страны не могут урегулировать уровень обменного курса, и в условиях глобального спада экспансия экспорта будет в любом случае очень трудным делом. Результат был предсказуем: страны, которые «затянули пояса» – добровольно, как в случае Соединенного Королевства, или под действием обстоятельств, как большинство других стран еврозоны, – оказались в глубоком спаде. И этот спад становится все болезненнее, так как позиции в фискальной политике, на которые все надеялись, не оправдали ожиданий.

Банкиры и политические лидеры (которые, кажется, крайне успешно работают вместе) нашли, как создать финансовую систему, могущую побороться с возрастающими рисками, рыночной манипуляцией и грабительскими действиями. Однако у них крайне мало соображений относительно того, как создать такую финансовую систему, которая бы действительно выполняла функции финансовой системы. Принципы «свободного рынка» привели к ситуации легкого вывода финансовых средств за пределы Европы. Было отмечено, что подобная ситуация улучшит положение дел в экономике; однако банкиры и политики не продумали эту схему до конца.

Банки всегда получают имплицитные субсидии от правительства – это стало очевидным со времен кризиса 2008 года, когда правительство за правительством привлекались к тому, чтобы спасти положение дел. Уверенность в банковской системе государства зависит от уверенности в способности и возможности правительства спасти государственные банки.

Однако когда государство ослаблено экономическим спадом, возможности спасения также сводятся к нулю, функционируя только в условиях крайней нужды. Соответственно, уверенность и степень доверия к государственной банковской системе неизбежно уменьшаются. Заметим, что структура связей в Европе значительно облегчает выход денежных потоков за пределы страны, обостряя степень депрессивности и разрушая уверенность в банковской системе, тем самым увеличивая экономический спад.

Испания дает этому отличную иллюстрацию: последствия взрыва пузыря собственности и соблюдения политики «затянутых поясов» стали всего лишь делом времени, прежде чем степень доверия к государственной банковской системе начала исчезать. Проблемы увеличивались по мере усиления разговоров о том, что Испания покидает зону евро. «Слишком много», – имел в виду грамотный риск-менеджмент, переводя денежные потоки из испанских банков в немецкие. Можно было бы чувствовать себя уверенно в вопросе обратного оттока денег – и оттока в евро, а не в новой обесцененной валюте. Вопрос заключался больше в том, сколько времени понадобится денежным потокам Испании, чтобы покинуть страну, а не в том, что деньги утекают. Но по мере того, как денежные потоки покидали банковскую систему, банки ослабевали, давали меньше ссуд, кредитное давление становилось все ощутимее, а совокупный эффект от аскетизма и кредитного давления порождал спад, – снова порочный круг. Создатели евро породили динамически нестабильную систему, а их последователи потерпели поражение в тот момент, когда не смогли проконтролировать ситуацию. Они говорили о нуждах банковской системы вообще, но делали особый акцент на общей нормативной базе, а не, скажем, на системе общего страхования вкладов, которая смогла бы удержать денежные оттоки.

Когда эта книга пошла в печать, беспорядки в еврозоне все еще продолжались – то есть больше чем через три года после того, как проблемы вышли на передний план. В Европе провели дюжины встреч и реализовали огромное количество инициатив – иногда драматичных, иногда – не совсем. Один или два раза удалось успокоить рынок и сохранить процентные ставки неизменными на несколько недель – а то и того меньше. Однако эта книга не о том, что может и должна делать Европа, чтобы справиться с кризисом в Испании или где бы то ни было. Она о неравенстве и о том, как ошибочная экономическая политика, основывающаяся на ошибочных теориях и идеологиях, увеличивает степень неравенства по обе стороны Атлантики.

Ранее мы уже увидели, как это работает в Соединенных Штатах. Но все гораздо хуже в некоторых регионах Европы, где политика аскетизма и «затянутых поясов» ведет не только к головокружительным показателям безработицы и к уменьшению зарплат<sup>43</sup>, но и к масштабным сокращениям в сфере обслуживания именно тогда, когда оно особенно необходимо. Например, в Греции наблюдается нехватка жизненно важных лекарств, – ситуация, с которой сталкиваются только в беднейших развивающихся странах. Те, кто может работать, берутся за любую работу, даже будучи неподготовленными и не имея к ней никакой тяги. Большинство, которое не может устроиться на работу (особенно в молодежной среде), эмигрирует: разрушаются семьи. Государства лишаются своих самых талантливых граждан.

Большая часть тех, кто принадлежит к одному проценту, не пострадали – по крайней мере, сейчас. А европейская политика осуществляет некоторый вызов, который стал очевидным в 2012 году, когда во Франции обсуждался вопрос об увеличении налога для самых богатых граждан. Бернар Арно (Bernard Arnault), самый богатый человек страны, решил просить бельгийское гражданство, что, разумеется, было понято как попытка уйти от обя-

---

<sup>43</sup> К примеру, средняя зарплата грека упала примерно на 13,7 % с 2009 по 2011 год; для Португалии спад за тот же период составил 6,8 %, согласно данным о средних заработных платах, опубликованным Организацией экономической кооперации и развития («Average annual wages, 2011 constant prices and NCU»), доступным по адресу <http://stats.oecd.org/> (дата обращения 03.12.2012).

зательств уплаты высоких налогов во Франции. В условиях легкого перемещения в пределах Европы и гармоничной налоговой политики сменить место жительства с целью снизить свои налоговые выплаты для богатых граждан не представляет труда. В результате свободное перемещение трудовых ресурсов без гармонизации налогов становится началом гонок на выживание – с правовой точки зрения это означает конкуренцию в области привлечения граждан с высоким доходом и прибыльных корпораций с помощью более низких налоговых ставок. Налоговая борьба тем самым ослабляет возможность вовлечения в процесс прогрессивной налоговой политики и ограничивает возможность «исправлять» растущее неравенство в развитии рынка.

Пока силы рынка функционируют во всех странах, интересно, что везде они функционируют по-разному. Япония представляет собой пример страны, которой удастся расти быстро на протяжении уже долгого времени, причем с высокой долей равенства. С тех пор как в 1989 году пузырь лопнул, ее рост значительно замедлился (так называемое японское «недомогание»), однако стране все же удалось избежать высокого уровня безработицы и ограничить рост неравенства, который так сильно затронул остальные передовые страны.

Пока другие развитые государства могут похвастать более существенными результатами, чем Соединенные Штаты (по крайней мере, по этому показателю), существует риск самодовольства. Успех на данном этапе вовсе не означает дальнейшего успеха. Да, в Японии уровень неравенства пока значительно ниже, чем в Соединенных Штатах, а в Европе – немного ниже, но он увеличивается и в Японии, и в большинстве европейских стран – причем так, как это случилось в Соединенных Штатах. А могли бы эти страны получить такой старт без сплоченного общества, в условиях того разделения, которое характеризовало их до Второй мировой войны? Эта книга дает целый ряд важных предупреждений и уроков для стран с меньшим уровнем неравенства, чем Япония. Предыдущие успехи в деле создания более равных и справедливых общества и экономики не нужно воспринимать как должное. Необходимо обеспокоиться растущим неравенством и его социальными, политическими и экономическими последствиями.

Япония и большинство европейских стран сталкиваются с огромными долговыми обязательствами и старением общества больше, чем Соединенные Штаты. В этих обстоятельствах есть соблазн урезать вложения в общественные блага или разрушить существующую систему социальной защиты. Однако такие меры находятся в зоне огромного риска подрыва основных ценностей и дальнейших экономических перспектив.

Благоразумие необходимо, чтобы обеспечить одновременно рост и равенство, что создаст условия для государства всеобщего процветания. Для Японии, Европы и Соединенных Штатов это больше вопрос политики, чем экономики. Возможно ли сдерживать рентоориентированное поведение людей в их погоне за удовлетворением собственных узких интересов, которые неизбежно вредят экономике как системе? Возможно ли создать социальный контракт для XXI века, дающий гарантию, что доходы такого роста будут справедливо распределены?

Ответы на эти вопросы являются ключевыми для будущего Японии и Европы.

Вызовы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, едва ли не более значительны. Исторически ранние стадии роста отмечены высоким уровнем неравенства и последующим его ростом, так как одни регионы страны развиваются быстрее других, равно как и некоторые отдельные индивиды лучше подготовлены, чтобы справиться с процессами модернизации, чем другие<sup>44</sup>. Рост неравенства, безусловно, очевиден в Китае, но это не явля-

---

<sup>44</sup> Данная модель ссылается на «кривую Кузнеца», которую Саймон Кузнец (Simon Kuznets) описал в 1955 году в исследовании «Экономический рост и неравенство доходов» – «American Economic Review» 45, № 1 (1955), с.1–28. С того времени идея была доработана и усовершенствована, например, Сасмитой Дасгупта (Susmita Dasgupta), Бенуа Лапланом (Benoit Laplante), Хуа Вангом (Hua Wang) и Дэвидом Уилером (David Wheeler) в исследовании «Противостояние кривой

ется неизбежным: в Бразилии неравенство уменьшается в результате инвестиций в образование и программы по защите бедных (особенно бедных детей).

В этих и других развивающихся странах изменения в уровне неравенства сопряжены с международными правилами игры, которые не подвластны отдельным странам. И здесь главную роль играет также не экономика, а политика – это международные правила, которые управляют глобализацией. Когда эти правила разрешают богатым странам субсидировать своих богатых фермеров, мировые цены на сельскохозяйственные продукты падают, а в результате страдают многие из беднейших и бедных стран, ориентированных на сельское хозяйство. Когда передовые развитые страны терпят провал в попытках урегулировать свою банковскую систему и обеспечить развитие макроэкономики, побочно страдают и развивающиеся страны, и их формирующиеся рынки. А в этих странах, как правило, страдают самые бедные граждане. В то время как эта книга выходит в печать, это происходит снова, вместе с глобальным спадом, который начался с американского кризиса 2008 года и ухудшился сейчас из-за кризиса евро.

## Некоторые заключительные размышления

### Когда мы зашли в тупик?

Один из наиболее часто задаваемых мне вопросов: в какой момент мы зашли в тупик? Если бы мне пришлось обозначить конкретный временной промежуток, когда мы вступили на дорожку по пути к растущему неравенству, – какой бы это был момент?

На этот вопрос нет легкого ответа, однако точно можно сказать, что некий поворотный момент обозначили выборы президентом Соединенных Штатов Рональда Рейгана. Среди опрометчивых решений было начало дерегулирования финансового сектора и уменьшение прогрессивной составляющей в налоговой системе. Дерегулирование привело к чрезмерной, скажем так, финансиализации экономики: до 2008 года 40 % прибыли корпораций шло в финансовый сектор. Курс на дерегулирование, который взял Рейган, к несчастью, был продолжен его последователями, осуществлялась политика уменьшения налогов по максимальной ставке. Сначала максимальная ставка была понижена с 70 до 28 процентов (еще Рейганом), а затем (после того как Билл Клинтон поднял максимальную ставку до 39,6 % в 1993 году) она опять понизилась до 35 % во время президентства Джорджа Буша Мл. Уменьшились и налоги на прибыль, получаемую непропорционально богатыми (капитал растет, более половины из всего зарабатываемого приходится на 0,1 %), – с 20 % в 1997 году (Клинтон) до 15 % во время президентства Буша<sup>45</sup>. Проценты по муниципальным облигациям, которые так популярны у богатых, даже не облагались налогом. В результате 400 самых хорошо зарабатывающих граждан США платили в качестве налога в среднем 19,9 % в 2009 году<sup>46</sup>. Более того, 1 % самых богатых американцев платят эффективную ставку налога на прибыль в количестве чуть более 20 процентов, то есть меньше, чем платят американцы со средним уровнем дохода.

Жесткая реакция Рейгана на забастовку авиадиспетчеров в 1981 году часто рассматривается как критическая точка в политике ослабления профсоюзов, как один из факторов, объясняющих, почему диспетчеры так плохо работали в последние несколько десятилетий. Но есть и другие факторы. Рейган продвигал торговую либерализацию, но даже если бы он и его последователи так открыто не ущемляли развитие новых рынков, снижение транспортных и коммуникационных расходов привело бы к более серьезной конкуренции из-за рубежа. Некоторые аспекты роста неравенства, безусловно, могут быть отнесены к глобализации и замещению полуручного труда новыми технологиями, не требующими вмешательства человека.

Что касается специфически Америки, так это удивительный рост доходов у верхушки (1 % и 0,1 % – самые богатые) и необычайный уровень бедности у низших слоев. Эта тенденция в большей степени характерна для Соединенных Штатов, чем для Европы, и проистекает из различительной американской политики, начиная с менее прогрессивной налоговой системы, более слабых систем страхования и систем социальной защиты, образовательной

---

<sup>45</sup> «Верхние 0,1 % – около 315 тысяч человек из 315 миллионов делают около половины всего прироста капитала на продажах акций или недвижимости после 1 года; и этот прирост капитала составляет 60 % дохода, приходящегося на предпринимателей из списка Forbes Топ-400», согласно Р. Ленцнеру. См.: R. Lenzner, «The Top 0.1 % of the Nation Earn Half of All Capital Gains», *Forbes*, 20.11.2011, доступно по адресу: <http://www.forbes.com/sites/robertlenzner/2011/11/20/the-top-0-1-of-the-nation-earn-half-of-all-capital-gains/>.

<sup>46</sup> J. Stewart, «In Superrich, Clues to What Might Be in Romney's Returns», *New York Times*, 10.08.2012, доступно по адресу: <http://www.nytimes.com/2012/08/11/business/in-the-superrich-clues-to-romneystax-returns-common-sense.html?pagewanted=all>.



системы (где образовательные, социальные и экономические достижения ребенка в большей, по сравнению с другими странами, степени связываются с достижениями их родителей) и заканчивая незначительной ролью профсоюзов и значительной ролью банков, особенно после рейгановского пыла на ниве дерегулирования.

На протяжении всей своей истории Америка боролась с неравенством. Однако в условиях налоговой политики и регуляций, которые существовали в период после Второй мировой войны, и серьезных инвестиций в образование (таких, как GI Bill) положение дел улучшается. Происходит снижение налогов наверху, и дерегулирование, начатое Рейганом, сохраняет эту тенденцию.

Как отметил участник одного из моих семинаров, существуют двусторонние отношения между неравенством до и после уплаты налогов. Тот факт, что Соединенные Штаты имеют наименее прогрессивную систему налогообложения и наибольшую степень неравенства в «рыночных» доходах, уже не может быть случайным. Это систематически подтверждают данные: в среднем, в государстве с менее прогрессивным налогообложением имеет место большая степень неравенства. Отчасти это происходит из-за того, что общества с большим экономическим неравенством, как правило, реализуют и большее политическое неравенство, особенно когда первое достигает слишком серьезных масштабов, что можно наблюдать в Америке и некоторых других странах. А при политической системе, которая позволяет богатым иметь больше влияния, нельзя удивляться тому, насколько низкими для них могут быть налоговые ставки. Однако есть и другое объяснение.

Я в главе 2 постараюсь объяснить, в какой степени неравенство, особенно на верхушке, связано с рентоориентированным поведением. Оно, как правило, является деструктивным, потому как его сторонники зарабатывают для себя меньше, чем забирают у других, поэтому их разрушительные силы в финансовом секторе совершенно очевидны. Чем большее количество их прибыли облагается налогом, тем меньшие ресурсы могут быть направлены на саму реализацию рентоориентированного поведения и тем больше усилий направляется в те сферы, где труд не оплачивается так хорошо, но где увеличение национального дохода удовлетворяется своим собственным правом.

## **Есть ли надежда?**

Мне бы хотелось завершить обсуждение лишь слегка затронутого вопроса в последней главе этой книги. Этот вопрос встает снова и снова и заключается он в том, есть ли какая-нибудь надежда? Американцы – довольно оптимистическая нация, они хотят верить в то, что выход есть. Как экономист я должен признать, что есть некоторые лучи надежды, несмотря на то, что причины отчаяния более чем очевидны: низкий уровень равенства возможностей предполагает такой уровень неравенства в будущем, который может быть еще хуже нынешнего. Экономическая политика, которая может понизить высокий уровень неравенства, ясна. Но связь между экономическим и политическим неравенством оставляет перспективы этой политики под вопросом.

С другой стороны, в своей книге я описываю и другие страны, которым удалось понизить уровень неравенства, – неважно, удалось его остановить или он все же продолжает расти. Один из основных посылов этой книги состоит в том, что наша экономика, наша демократия и наше общество – все получают только преимущества от уменьшения неравенства и увеличения равенства в возможностях. Некоторые страны, кажется, осознали это. Вопрос в том: осознала ли это Америка?

Два периода американской истории были отмечены высоким уровнем доходов и неравномерным распределением богатства: «Позолоченный век» конца XIX века и времена бума в «Ревущих двадцатых». Оба также были отмечены высоким уровнем неравенства и кор-

рупции, включая и политические процессы. Фактически до середины прошлого десятилетия неравенство в доходах никогда не достигало уровня 1920-х годов. Конечно, некоторые из тех, кто получил свое состояние в оба эти периода, сделали много и для всего общества – воры-бароны построили систему железнодорожного сообщения, которая изменила весь облик страны. Однако оба периода были также отмечены высокой степенью спекуляций, нестабильности и эксцессов. Несмотря на благополучие некоторых, государства всеобщего благосостояния не было.

В обоих этих случаях государство удерживалось на краю пропасти. Наша демократия работала. За «Позолоченным веком» последовала «Прогрессивная эра», которая обуздала монопольную власть. За «Ревущими двадцатыми» последовало важное социальное и экономическое законодательство «Нового курса» Рузвельта, которое расширило права рабочих, обеспечило значительную социальную защиту для всех граждан Америки и предоставило систему социального обеспечения, почти полностью искоренившую бедность среди пожилого населения.

Вопрос состоит в том, случится ли то, что случилось в рассмотренных ранее примерах, сейчас? Отказ избирателей от Митта Ромни в качестве президента дает слабый проблеск надежды: за исключением переизбрания Рузвельта в 1936 году, ни один из занимавших президентский пост не переизбирался в условиях уровня безработицы, подобного тому, что мы имели в ноябре 2012 года. Как я предполагал ранее, позиция Ромни и других республиканцев касательно неравенства и политических инструментов, влияющих на нее, сыграла большую роль в таком исходе. Но всестороннее рассмотрение проблемы величины, глубины и продолжительности неравенства в Соединенных Штатах потребует осознанных действий, которые должны будут предпринять обе партии. Традиционно члены обеих партий понимают, что нация не может выжить, если она разделена, а разделения на данный момент носят гораздо более масштабный характер, нежели поколение или два назад – подрываются основные ценности, включая наше осмысление своей страны как земли возможностей.

Сможем ли мы когда-нибудь удержаться на краю пропасти? Эта книга написана в надежде, что сможем и сделаем это, – если только мы осознаем, что происходит с нашей экономикой и нашим обществом.

## Предисловие

В истории есть моменты, когда люди по всему миру поднимаются, кажется, в едином порыве, чтобы сказать, что что-то не так, чтобы что-то изменить. Именно это происходило в беспокойные 1848-й и 1968-й – эти годы сдвигов означали начало новой эпохи. 2011 год может стать таким же важным моментом.

Молодежные волнения, начавшиеся в Тунисе, маленьком государстве на побережье Северной Африки, распространились на ближайший Египет, затем и на другие страны на Ближнем Востоке. В некоторых случаях вспышки протеста казались временно подавленными. В других, наоборот, малые формы протеста катализировали серьезные социальные изменения, например, свержения долго правящих диктаторов – таких, как Хосни Мубарак в Египте и Муаммар Каддафи в Ливии. Вскоре у населения Испании, Греции, Соединенного Королевства, США и других стран по всему миру появились собственные причины выйти на улицы.

Весь 2011 год я с удовольствием принимал приглашения в Египет, Испанию и Тунис, встречался с протестующими в мадридском парке Buen Retiro, в нью-йоркском парке Zuccotti, в Каире, где разговаривал с молодыми мужчинами и женщинами, которые были на площади Тахрир.

Мы разговаривали, и мне становилось ясно, что, несмотря на то что специфика недовольства в разных странах своя (в особенности политические недовольства на Ближнем Востоке сильно отличались от Запада), несколько общих тем все же было. Это было общее понимание многочисленных провалов в политике и экономике и одновременное понимание фундаментальной несправедливости.

*Протестующие были правы в том, что что-то не так.* Пропасть между истинным предназначением нашей экономики (о котором нам говорили) и ее наличным состоянием стала слишком широка, чтобы игнорировать ее. Правительства по всему миру не обращались к ключевым проблемам экономики, включая постоянный уровень безработицы. Таким образом, разделяемые всеми ценности справедливости были положены на алтарь жадности немногих, несмотря на провозглашение обратного, и чувство несправедливости переросло в чувство предательства.

Поэтому протест молодых людей против диктаторских режимов в Тунисе и Египте был понятен: молодежь устала от стареющих и склеротичных вождей, которые защищали лишь собственные интересы, невзирая на интересы остального общества. У них не было возможности заявить об изменениях посредством демократических процессов. Однако избирательная политика провалилась и в западных демократиях. Президент США Барак Обама обещал «перемены, в которые вы сможете поверить», однако он оставил экономическую политику, по мнению многих американцев, по-прежнему неизменной.

И все же в Соединенных Штатах и других странах были знаки надежды на этих молодых протестующих с присоединившимися к ним родителями, учителями, представителями старшего поколения. Они не были революционерами или анархистами. Они не пытались сломать систему. Они верили, что избирательные процессы могут работать в том случае, если правительство вспомнит о своей подотчетности народу. Протестанты вышли на улицы, чтобы подтолкнуть систему к изменению.

Название, которое выбрали для своего протеста, начавшегося 15 мая, испанские протестующие, – «los indignados», негодующие или оскорбленные. Они были оскорблены огромным количеством пострадавших, например, от высокого уровня безработицы среди молодежи – более 40 % с начала кризиса 2008 года – в результате ошибочных действий руководителей финансового сектора. В Соединенных Штатах движение «Захвати Уолл-стрит»

действовало с подобными мотивами. Несправедливость ситуации, при которой так много людей потеряло свои дома и работу, в то время как банки лишь обогащались, стала вопиющей.

Однако совсем скоро протесты в США перешли от локального фокуса Уолл-стрит к гораздо более глобальным проявлениям несправедливости в американском обществе. Их слоганом скоро стала фраза «99 процентов»: этот слоган, взятый протестующими, отсылал к моей статье в журнале *Vanity Fair* «От 1 %, для 1 %, к 1 %»<sup>47</sup>, которая описывала серьезное увеличение неравенства в Соединенных Штатах и политическую систему, отдающую в неравномерном распределении свои предпочтения верхушке<sup>48</sup>.

В мире наиболее остро стояли три темы: рынки работают совсем не так, как они должны, поэтому они с очевидностью не являются ни эффективными, ни стабильными<sup>49</sup>; политическая система не исправляет ошибки рынка, а экономическая и политическая системы в совокупности имеют фундаментально несправедливый характер. Книга делает акцент на чрезмерном уровне несправедливости, который отмечается сегодня в США и ряде других передовых стран. Она пытается дать объяснения тому, насколько тесно переплетены все три обозначенные темы: неравенство есть причина и следствие провалов политической системы, и именно оно ведет к росту нестабильности нашей экономической системы. В свою очередь, именно такая экономическая система порождает увеличение неравенства. Вот она – порочная спираль на понижение, в которую мы погружаемся и из которой можно выбраться лишь путем грамотных и согласованных политических действий. Каких? – я опишу ниже.

Перед тем как сосредоточить внимание на проблеме неравенства, мне бы хотелось немного обрисовать общую ситуацию, описав значительные провалы нашей экономической системы.

## Провалы рынка

Рынки работают совершенно не так, как задумывали их идеологи. Предполагается, что рынок должен быть стабильным, однако глобальный мировой финансовый кризис показал, насколько нестабильным он может быть и насколько разрушительны последствия этой шаткости. Банкиры клянутся, что без государственной поддержки они оказались бы в глубоком упадке – вместе со всей экономикой. Однако при более внимательном взгляде становится ясно, что произошедшее не случайно: банкирам выгодно вести себя подобным образом.

Эффективность должна быть основной добродетелью рынка, однако рынки очевидно неэффективны. Фундаментальный закон экономики – обязательный для эффективного функционирования рынка – гласит, что спрос должен быть равен предложению. Но мы живем в мире, где есть невероятное количество неудовлетворенных нужд: вложения с целью сокращения числа бедных, с целью поддержки развивающихся стран Африки и других континентов, помощь мировой экономики в решении проблем глобального потепления. При этом в нашем распоряжении есть значительные необработанные ресурсы: рабочая сила или техника, которые остались не у дел или не в состоянии вырабатывать свой потенциал. Безработица – то есть неспособность рынка создавать новые рабочие места для большого числа граждан – является самым страшным провалом рынка, важнейшим источником шаткости и серьезной причиной нестабильности.

---

<sup>47</sup> Май 2011, доступно по адресу: <http://www.vanityfair.com/society/features/2011/05/top-one-percent-201105> (дата обращения 28.02.2012).

<sup>48</sup> См. часть 1 с описанием того, насколько неравными стали США и для цитирования.

<sup>49</sup> Природа провалов рынка, конечно, различалась от страны к стране. В Египте, например, неолиберальные реформы рынка придали рынку небольшой рост, однако выгоды от этого роста не спустились до уровня большинства людей.

В марте 2012 года порядка 24 миллионов американцев, желавших получить работу с полной занятостью, не могли ее получить<sup>50</sup>.

В Соединенных Штатах миллионы людей вынуждены покидать свои дома. Мы видим пустые жилища и бездомных людей.

Однако еще до начала кризиса американская экономика не функционировала должным образом: несмотря на рост ВВП, *большая часть граждан не была удовлетворена стандартами уровня жизни*. Как будет показано в 1-й главе, в большинстве американских семей еще до начала рецессии доходы (с учетом уровня инфляции) были ниже, чем десять лет назад. Америка создала поразительный экономический механизм, но работает он только на благо американской верхушки.

## На карту поставлено слишком много

Эта книга о том, почему наша экономическая система оказалась провальной для большинства американцев, почему уровень неравенства растет так быстро и каковы последствия этого. Основной тезис состоит в том, почему мы платим такую высокую цену за собственное неравенство – экономическая система менее стабильна и менее эффективна, роста почти нет, а демократия подводит общество под серьезные риски. Но едва ли не больше поставлено на кон: как наша экономическая система провальна для большей части граждан, почему наша политическая система захвачена денежными интересами, отчего падает доверие к нашей демократии и рыночной экономике, что подрывает наше глобальное влияние. Такова реальность: Америка больше не земля возможностей, и даже несмотря на наши высоко оцениваемые законы и систему правосудия, чувство нашей национальной идентичности может быть поставлено под угрозу.

В некоторых странах движение «Захвати Уолл-стрит» было сильно сопряжено с антиглобалистскими движениями. У них и правда есть нечто общее: не только чувство несправедливости, но и вера в возможность перемен. Проблема, однако, не в негативном характере глобализации, а в том, что правительства стран не могут справиться с ней грамотно, а поступают в угоду прибыли и интересам немногих. Неразрывная связь людей, государств и их экономических систем на земном шаре – это возможности развития, которое, однако, может создать почву как для всеобщего благополучия, так и для всеобщей депрессивной ситуации.

То же самое справедливо и для рыночной экономики. Возможности рынка огромны, однако у него нет никакого морального фундамента – мы сами должны решать, как управлять им. В лучшем случае, рынки играли основную роль в постоянном увеличении выпуска продукции и повышении уровня жизни только в последние двести лет – повышении, равных которому не было в предшествовавшие два тысячелетия. Но в этих достижениях важную роль играли и правительства – наличие этого факта защитники свободного рынка, как правило, не допускают. С другой стороны, рынки концентрируют в себе богатство, оставляя остальные расходы на совести общества, а также злоупотребляют и манипулируют работниками и потребителями. Исходя из этих соображений, очевидно, что рынки необходимо регулировать и умирять, для того чтобы убедиться, что они функционируют на благо граждан. И это не должно быть разовой акцией, – контроль должен производиться постоянно, чтобы утвердиться в правильности работы рынка. Это происходило в Соединенных Штатах во время «Прогрессивной эпохи», когда впервые было принято соответствующее зако-

---

<sup>50</sup> Не все из них появляются в «официальной» статистике по безработице, которая была на уровне 8,3 %. Некоторые активно искали работу на полный рабочий день и не могли найти, некоторые нашли работу на неполный рабочий день потому, что не удалось найти работу на полный, а некоторые были настолько обескуражены отсутствием рабочих мест, что и вовсе вылетели с рынка труда. Цифры в Европе примерно похожи.

нодательство. Это происходило во времена «Нового курса» Рузвельта, когда были приняты законы, регулирующие социальное обеспечение, уровень безработицы и минимальный размер оплаты труда.

Основной посыл движения «Захвати Уолл-стрит», как и большинства других протестных движений по всему миру, состоит в тезисе о необходимости подобного контроля рыночных процессов и в наши дни. В противном случае последствия могут оказаться крайне серьезными: в условиях демократии, когда могут быть услышаны голоса отдельных людей, мы не сможем поддерживать открытые и глобальные рыночные системы, по крайней мере не в надлежащей форме, если сама система год за годом ухудшает жизнь своих граждан. Необходимо будет поступиться либо политикой, либо экономикой, – одно из двух.

## Неравенство и несправедливость

Рынки сами по себе, даже тогда, когда они стабильны, зачастую приводят к высоким показателям неравенства, что на выходе означает несправедливость. Недавние экономические и психологические исследования (описанные в главе 6) показали неизбежную важность личности достигать справедливости. Чувство экономической и политической несправедливости разжигает протестные движения по всему миру больше, чем что бы то ни было. В Тунисе, Египте и других странах Ближнего Востока несправедливым считалось не то, что кто-то не может получить рабочее место, а то, что получить его без наличия соответствующих связей невозможно.

В Соединенных Штатах и Европе положение дел кажется более справедливым, – но только на первый взгляд. Выпускники, получившие образование в лучших школах, имевшие лучшие оценки, как правило, могут претендовать на более привлекательную вакансию. Однако эта система была подорвана, так как состоятельные родители отправляли своих детей в лучшие учебные заведения, поэтому у этих детей шансы на то, чтобы поступить в элитные университеты, многократно увеличивались.

Американцы осознали, что участники движения «Захвати Уолл-стрит» вели диалог касательно общих ценностей, поэтому, несмотря на сравнительно небольшое количество непосредственных участников, движение поддерживали две трети американцев. При малейшем намеке на сомнение в важности этого дела возможность протестующих почти за ночь собрать около 300 тысяч подписей для продолжения протеста, когда мэр Нью-Йорка Майкл Блумберг призвал к закрытию протестного лагеря в парке Zuccotti (рядом с Уолл-стрит) была бы сведена к нулю<sup>51</sup>. И поддержка исходила не только от беднейших слоев населения. Несмотря на то что полиция в Окленде применяла чрезмерно жестокие меры к протестующим, а на следующий день после расформирования протестного лагеря тридцать тысяч человек присоединились к протестному движению, стоит отметить, что сами полицейские выражали поддержку протестующим.

Финансовый кризис дал понять, что наша экономическая система не только неэффективна и шатка, но и несправедлива в своей основе. Действительно, в ситуации последствий кризиса (и ответных действий администраций Буша и Обамы), согласно опросам общественного мнения, почти половина граждан придерживалась такого мнения<sup>52</sup>. Разумеется, стала ясна вопиющая несправедливость того, что представители финансовой сферы (которых я часто называю «банкирами») выходили из проблемных ситуаций с туго набитыми

---

<sup>51</sup> Широко освещено в СМИ, см. например: <http://www.dailymail.co.uk/news/article-2048754/ Occupy-Wall-Street-Bloomberg-backs-dawn-eviction.html> (дата обращения 03.12.2011).

<sup>52</sup> USA Today, доступно по адресу: <http://www.usatoday.com/news/nation/story/2011-10-17/poll-wall-street-protests/50804978/1>.

карманами, в то время как действительно пострадавшие от кризиса не могли найти работу. Или того, что правительство поддержало банковскую систему, однако всячески сопротивлялось расширению системы оказания страховых услуг по безработице для тех, кто не по своей вине не мог найти работу в течение долгих месяцев<sup>53</sup>. Или того, что правительство не сумело сделать ничего для миллионов людей, потерявших свои дома. То, что происходило во время кризиса, ясно дает понять, что такого рода управление *не было* вкладом в развитие общества, которое платит за это соответствующие деньги, а представляло собой нечто совершенно иное: банкиры, получавшие в то время колоссальные вознаграждения, не то что не содействовали развитию общества, а наоборот – влияли на общество совершенно *негативно*. Богатство элиты и банкиров вовсе не предполагает их возможности и желания помогать остальным.

Один из аспектов справедливости, глубоко укорененный в системе американских ценностей, – это возможности. Америка всегда отождествляла себя со страной равных возможностей. Рассказы Горацио Элджера о том, как отдельные люди проходили путь от самых низших слоев общества до самого верха, стали неотъемлемой частью американского фольклора. Однако, как мы постараемся показать в главе 1, американская мечта, которая рассматривала страну как страну возможностей, получила новый контекст: это всего лишь мечта, миф, растиражированный в анекдотах и художественной литературе, однако не имеющий под собой реального основания. Возможности американцев проложить себе путь от низших слоев до самой верхушки на самом деле гораздо меньше, чем у представителей других передовых стран.

Чувство экономической и политической несправедливости разжигает протестные движения по всему миру больше, чем что бы то ни было

Другой миф – «из грязи в князи» за три поколения – предполагает, что тем, кто составляет верхушку общества, необходимо много работать, чтобы удержать свои позиции; в противном случае они (или их потомство) скатятся вниз. В главе 1 будет детально показано, что и это является, по большей части, мифом: дети богатой верхушки скорее останутся там же, чем скатятся вниз.

В каком-то смысле, в Америке, как и по всему миру, молодые участники протестов брали за основу то, что слышали от родителей и политиков в качестве ключевых ценностей, – так полвека назад поступили и участники протестного движения за гражданские права. Тогда они рассматривали ценности равенства, справедливости и честного правосудия в контексте отношений к афроамериканцам и обнаружили, что политика государства в этом смысле полностью провалена. Сейчас протестанты рассматривают тот же набор ценностей в терминах функционирования систем правосудия и экономики в контексте отношений к средним и низшим слоям населения Америки, а не к отдельным меньшинствам всех мастей.

Если бы президент Обама и наша система правосудия признали тех, кто привел нашу экономику к пропасти, «виновными» в ряде должностных преступлений, появилась бы возможность говорить о том, что система работает. По крайней мере, появился бы некий инструмент для подотчетности. На практике выходит так, что виновные зачастую не привлекаются к ответственности, а если привлекаются, то признаются невиновными или невиноватыми. Несколько человек из индустрии хедж-фондов были признаны виновными в махинациях с ценными бумагами, но эти случаи единичны и носят показательный характер. Эта индустрия не была причиной кризисной ситуации, причиной были банки. А все банкиры вышли сухими из воды. И остались на свободе.

---

<sup>53</sup> Неамериканцы могут быть удивлены, узнав, что страховка по безработице в США обычно действует в течение только 6 месяцев. В главе 1 рассказано как о попытках ее расширения в период рецессии, так и об огромном количестве людей, не попавших под покрытие.

Если никто не подконтролен, если некого обвинить в том, что происходит, значит, проблема глубоко укоренена в политической и экономической системах.

## От социальной сплоченности до классовой борьбы

Слоган «Мы и есть 99 процентов» может оказаться важным поворотным моментом в дискуссиях о неравенстве в Соединенных Штатах. Американцы всегда уклонялись от анализа классовой ситуации. Нам нравилось верить в то, что Америка – это страна людей среднего класса, и эта вера помогала нам оставаться сплоченными. Разделения между высшим и низшим классами, между буржуа и рабочими, быть не должно<sup>54</sup>. Но если, подобно классовому обществу, мы подразумеваем, что шансы низших слоев на восходящую вертикаль низки, то Америка имеет все перспективы стать более классовым обществом, чем средневековая Европа, а разделение станет еще более жестким, чем сейчас. 99 процентов населения продолжит думать о себе как о «среднем классе», но – с одной небольшой поправкой: придет осознание того, что сплочения не происходит. Подавляющее большинство дружно страдает, в то время как 1 процент верхушки живет совершенно иной жизнью<sup>55</sup>. «99 процентов» обозначит попытку формирования новой коалиции, что повлечет за собой необходимость нового формата национальной идентичности, основанного на мифе о всеобщем среднем классе. Но в реальности экономика и общественная жизнь будут иметь совсем другие классификации.

На протяжении многих лет имело место соглашение между верхушкой и остальным обществом, которое строилось по следующей схеме: мы (верхушка) даем вам благополучие и рабочие места, но мы и снимаем сливки и получаем дополнительный доход от вашего труда. Мы поделимся с вами, если заработаем еще больше. Однако сейчас это молчаливое – и без того хрупкое – соглашение между богатыми и всеми остальными разваливается. 1 процент верхушки сосредоточивает в своих руках богатство, не обеспечивая остальным 99 процентам ничего, кроме тревог и нестабильности. Большинство американцев просто не имеет никаких преимуществ от совокупного развития страны.

## Подрывает ли наша рыночная система фундаментальные ценности?

Эта книга сосредоточивает внимание читателей на равенстве и справедливости. Однако есть еще одна фундаментальная ценность, которая тоже находится под угрозой, – это ощущение *честной игры*. Реализация основных ценностей в принципе означает, что те, кто вовлечен в процессы функционирования грабительского кредитования и выдачи представителям низших слоев населения займов, больше похожих на бомбу замедленного действия, должны испытывать чувство вины. Как и те, кто создает «программы», приводящие к чрезмерно высоким овердрафтам (на миллиарды долларов). Что удивительно, никто – или почти никто – не чувствует себя виноватым. Что-то произошло с восприятием наших ценностей, если финансовые цели оправдывают средства, что в условиях кризиса в США означает эксплуатацию их беднейших и наименее образованных граждан<sup>56</sup>.

То, что произошло, уместно было бы охарактеризовать термином «моральная депривация». С нравственными ориентирами работников финансового сектора происходит нелад-

---

<sup>54</sup> Такие деления попахивали марксистским анализом, который был анафемой во время холодной войны, а в некоторых местах и после нее.

<sup>55</sup> Как мы показали в главе 1. Социологи подчеркивают, что класс определяет большее, чем просто доход.

<sup>56</sup> Мы предложим доказательства этому в последующих главах.



ное. Когда общественные нормы меняются в сторону упущения нравственных ориентиров, общество получает серьезный диагноз.

Капитализм, по всей видимости, изменил людей, попавшихся ему на крючок. Лучшие из лучших, ушедшие делать карьеру на Уолл-стрит, практически не отличались от большинства остальных граждан Америки, за исключением более усердной учебы в школе и университете. Они ненадолго отложили свои мечты о спасительных открытиях, создании новых промышленных мощностей, помощи беднейшим слоям населения – до времен, когда они достигнут невероятного увеличения их заработных плат за проделанную невероятную работу (особенно если считать количество часов). Но затем происходило то, что происходило: отложенные до лучших времен мечты забывались<sup>57</sup>.

Неудивительно, что список жалоб на корпорации (а не только финансовые институты) многочислен и долгосрочен. Например, табачные компании тайком выпускают продукцию, которая вызывает все сильнейшее привыкание, убеждая при этом американское общество в отсутствии «научной очевидности» опасности их продукта, в то время как имеющаяся у них информация подтверждает обратное. Аналогичным образом Exxon, используя свои позиции, пытается убедить американцев в очевидной слабости последствий глобального потепления, хотя Национальная академия наук говорит о серьезных последствиях, опираясь на данные различных исследований. И пока наша экономика вертится вокруг ошибок финансового сектора, нефтяное пятно British Petroleum показывает другой аспект всеобщего безрассудства: недостаточная осторожность в процессе бурения скважин непоправимо вредит окружающей среде и негативно влияет на занятость тысяч людей, работающих в рыболовной и туристической отраслях Мексиканского залива.

Если бы рынки действительно выполняли свои обещания по улучшению качества жизни для большинства граждан, многие грехи корпораций, все проявления социальной несправедливости, отношение к окружающей среде и эксплуатация беднейших слоев населения, – все это можно было бы простить. Однако молодым *indignados* и протестующим по всему миру капитализм видится провальным в своих обещаниях благополучия, но весьма продуктивным в создании негативных побочных эффектов – неравенства, загрязнения окружающей среды, высокого уровня безработицы и, *что важнее всего*, – деградации ценностей до той степени, когда все может быть уместным и ничто не контролируется.

## Провал политической системы

Политическая система сталкивается с теми же проблемами, что и экономическая. Наблюдается настолько высокая степень безработицы среди молодежи – 50 % в Испании и 17 % в Соединенных Штатах<sup>58</sup>, – что кажется удивительным, почему протестному движению потребовалось столько времени, прежде чем заявить о себе. Безработные, включая молодых

---

<sup>57</sup> Одним из ответов было бы перестать говорить о ценностях. Риторика о равенстве, справедливости, процессе и тому подобном не имеет ничего общего с тем, как устроен мир. В политике мы бы сделали упор на реальности «реальной политики». Защитники «реализма» в экономике обычно поддерживают так называемый экономический дарвинизм: дать системе эволюционировать, тогда выживут сильнейшие. Системы, содержащие в себе дыры, такие как коммунизм, не выживут. На данный момент американский стиль капитализма – это наилучшая система. В XIX веке эти идеи называли «социальным дарвинизмом». Вариант этой концепции популяризировался среди правых. Такой аргумент (часто невыраженный) иногда может воздействовать на сторонников американского стиля капитализма. Однако с данной точкой зрения существует ряд проблем. На теоретическом уровне эта телеологическая точка зрения на эволюцию, говорящая о том, что она ведет к наилучшей системе, не имеет обоснования. Также не совсем ясно, будет ли система, которая работает сейчас, гибка по отношению к будущим вызовам. Одним из недостатков текущей рыночной экономики является именно это – невозможность оценить гибкость системы.

<sup>58</sup> С июля 2012 года, для людей с 16 до 24 лет. См. веб-сайт Бюро статистики труда: <http://www.bls.gov/news.release/youth.nr0.htm> (дата обращения 14.11.2012).

людей, которые усердно учились и делали все, что им предписывалось (как сказали бы политики, «играли по правилам»), столкнулись с тяжелым выбором: оставаться безработными или получить место, совершенно не соответствующее полученной ими квалификации. А во многих случаях выбора не было вовсе: вакансий на рынке труда просто не было в течение многих лет.

Одно из объяснений отсрочки массовых протестов заключается в том, что после кризиса сохранялась надежда на демократию, вера в успешную работу политической системы, в возможность найти виновных в кризисе и быстро устранить допущенные ошибки. Но спустя годы после сдутия пузыря стало ясно, что наша политическая система провалилась подобно тому, как она провалилась в попытках предотвратить кризис, проконтролировать рост неравенства, защитить беднейшие слои населения, предотвратить общие проблемы. И только после осознания этих фактов протестующие вышли на улицы.

Американцы, европейцы и представители других демократических стран по всему миру очень гордятся своими демократическими институтами. Однако протестующие поставили под вопрос истинную сущность демократии. Настоящая, реальная демократия есть нечто большее, чем право голосовать раз в два или в четыре года. Выбор должен быть осмысленным. Политические деятели должны прислушиваться к голосам своих граждан. Но все больше и больше, особенно в Соединенных Штатах, бытует мнение о том, что политическая система более сродни схеме «один доллар – один голос», чем схеме «один человек – один голос». Вместо того чтобы исправлять провалы рынка, политическая система порождает их.

Политические деятели выступают с речами о положении дел, касающихся нравственных ценностей в нашем обществе, однако потом они обращаются в главные офисы крупных корпораций и их генеральным директорам, правящим финансовым сектором, так как существующей системе нужна поддержка. Нам не следует ожидать от создателей существующей системы действий, направленных на пересмотр положения дел с целью успешного ее функционирования. Для простых граждан эта система не работает.

Провалы в политике и экономике связаны между собой и порождают друг друга. Политическая система, усиливающая позиции богатых, обеспечивает, в сущности, возможности исполнительной и законодательной власти для того, чтобы не защищать простых граждан от натиска богатства, а создавать условия, при которых богатые продолжали бы обогащаться за счет остального населения.

Эта ситуация приводит меня к одному из основных тезисов данной книги: пока на арене сражаются основные экономические силы, политики формируют рынок с выгодой для верхушки за счет остальных. Каждая экономическая система должна иметь свои правила и инструменты регулирования, она должна функционировать в рамках существующего законодательства. Существует много различных типов ограничений, где на выходе можно получить и рост, и эффективность, и стабильность. Экономическая элита устанавливает собственные ограничения с выгодой для себя, но в данном случае невозможно говорить ни об эффективности, ни о справедливости такой системы. Я постараюсь объяснить, как неравенство находит свое отражение в каждом решении, которое принимается на уровне нации – от формирования бюджета и монетарной политики до системы правосудия, – и показать, как эти решения сохраняют степень неравенства в нашем обществе и даже обостряют его<sup>59</sup>.

---

<sup>59</sup> Наша юридическая система была подорвана растущим неравенством, которое было предметом недавних дискуссий. См.: Glenn Greenwald, *With Liberty and Justice for Some: How the Law Is Used to Destroy Equality and Protect the Powerful* (New York: Metropolitan Books/Henry Holt, 2011). Другие также привлекали внимание к тому, как провалы нашей политики – в силу чрезмерного влияния частных интересов – подрывают нашу экономику, и делали это еще раньше, чем финансовый кризис сделал это самоочевидным. См.: Robert Kuttner, *The Squandering of America: How the Failure of Our Politics Undermines Our Prosperity* (New York: Knopf, 2007).

Учитывая чувствительность политической системы к представителям финансовых кругов, растущее экономическое неравенство ведет к росту неустойчивости политических сил, – порочная связь политики и экономики. А действующие совокупно формирующие и формируемые социальные силы – общественные нравы и институты – лишь катализируют порождение все нарастающего неравенства.

### **Протестующие: чего они хотят и чего добиваются**

Протестующие понимают истинное положение вещей, вероятно, яснее многих политических деятелей. С одной стороны, они хотят простой вещи – возможности использовать свои навыки для того, чтобы получить подходящую работу с достойным заработком, то есть более честной экономической и социальной систем и достойного к себе обращения. В Европе и Соединенных Штатах эти требования носят скорее эволюционный, чем революционный характер. С другой стороны, протестующие хотят довольно многого – демократии, где важны люди, а не доллары, и рыночной экономики в том виде, в котором она должна функционировать. Требования двух этих порядков взаимосвязаны: полностью свободные рынки не работают – в этом легко убедиться. А вот чтобы рынки работали надлежащим образом, их работу должно сопровождать соответствующее государственное регулирование. Для возникновения этих институтов необходима демократия, отражающая общие интересы, а не интересы конкретной части населения.

Протестующих часто критикуют за отсутствие четкой схемы действий, но эта критика не учитывает специфику протестных движений. Протесты – это выражение недовольства политической системой, а в некоторых странах еще и системой избирательной. Они действуют как тревожный звонок.

В каком-то смысле, протестующие уже многого добились: мозговые центры, правительственные структуры и средства массовой информации подтвердили их заявления о провалах рынка не только из-за рыночной системы, но из-за высокого и совершенно несправедливого уровня неравенства. Выражение «Мы и есть 99 процентов» прочно вошло в общественное сознание. Сейчас никто не знает, к чему приведут эти протесты. Но в одном мы можем быть уверены наверняка: эта беспокойная молодежь уже изменила общественный дискурс и сознание простых граждан и политических деятелей.

## Заключительные комментарии

Через несколько недель после возникновения движений протеста в Тунисе и Египте в предварительном наброске к моей статье в *Vanity Fair* я написал:

«Мы наблюдали на улицах настоящий протестный пыл, но зададимся вопросом: чем это обернется для Америки? Существенным образом наша страна вдруг стала похожа на один из этих отдаленных проблемных регионов. Особую роль в этом играет та крошечная прослойка людей из 1 процента самых богатых, которые оказывают удручающее воздействие практически на все стороны жизни».

Так и было. Но так было за несколько месяцев до того, как протестное движение распространилось на территории нашей страны.

Эта книга делает попытку измерить глубину действия одного, особо важного для Соединенных Штатов, фактора, а именно: как мы пришли к обществу со столь высокими показателями неравенства и столь значительным уменьшением возможностей; а также: каковы последствия всего этого.

В моем представлении картина выглядит довольно уныло: мы только начинаем осознавать, насколько мы отделились от наших желаний и стремлений. Но есть и проблеск надежды. Существуют альтернативные ограничения, которые сделают экономику в целом более эффективной и, что важнее, прозрачной для большинства граждан. Частью эти альтернативные ограничения повлекут за собой более гармоничные отношения между рынком и государственными структурами – перспектива, которая находит свое обоснование и в современных экономических теориях, и в историческом разрезе<sup>60</sup>. В условиях этих альтернативных ограничений одна из ключевых задач правительства – перераспределение доходов с учетом несоизмеримости результатов работы рынка.

Критики позиции перераспределения иногда говорят о том, что затраты на него слишком высоки, а препятствия невероятно непреодолимы, и выплаты беднейшим и средним классам превышают компенсации финансовых потерь представителей верхушки. Также аргументом очень часто становится позиция касательно того, что мы могли бы наблюдать больший уровень равенства при условии повышения цен, менее прогрессивного роста и более низкого ВВП. Реальность (как я собираюсь показать) прямо противоположна: мы имеем систему, которая работает на движение денег снизу вверх, но система настолько неэффективна, что прибыль верхушки намного меньше, чем потери, приходящиеся на низший и средний класс. Фактически мы платим очень высокую цену за наш рост и неравенство: не только ослаблением развития и уменьшением ВВП, но и общей нестабильностью. И это не говоря уже о целом ряде других потерь: ослабленная демократическая система, ослабление позиций справедливости как ценности в сознании людей и даже, на мой взгляд, угроза потери идентичности.

---

<sup>60</sup> Это перспектива, которую я показывал в своих более ранних книгах: *Globalization and Its Discontents* (New York: W. W. Norton, 2002), *Making Globalization Work* (New York: W.W. Norton, 2006), *The Roaring Nineties* (New York: W.W. Norton, 2003), и *Freefall* (New York: W.W. Norton, 2010). Есть и другие, кто высказывал подобные мысли, например в книгах – Robert Kuttner *Everything for Sale: The Virtues and Limits of Markets* (New York: Knopf, 1997); John Cassidy *How Markets Fail: The Logic of Economic Calamities* (New York: Farrar, Straus and Giroux, 2009); Michael Hirsh, *Capital Offense: How Washington's Wise Men Turned America's Future Over to Wall Street* (New York: Wiley, 2010); и Jeff Madrick *The Age of Greed: The Triumph of Finance and the Decline of America, 1970 to the Present* (New York: Knopf, 2011).

## Небольшое предупреждение

Еще несколько вводных замечаний: я часто использую термин «1 процент» довольно свободно для того, чтобы обозначить экономическую и политическую силу людей верхушки. В некоторых случаях я имею в виду еще более незначительную группу людей – одну десятую от этого процента; в других случаях (например, в обсуждении доступности элитного образования) эта группа составляет от 5 до 10 процентов.

Читателю может показаться, что я уделяю слишком много внимания банкирам и главам крупных корпораций, последствиям финансового кризиса 2008 года и особенно (как я объясню позже) проблемам неравенства в Америке в горизонте долгосрочной перспективы. Я делаю так не потому, что эти люди стали мальчиками для битья в глазах общества, – они символизируют неправильное функционирование системы. По большей части неравенство на верхушке связывается именно с финансовым сектором и руководством крупных корпораций. Но есть еще один аспект: эти люди сформировали наше представление о правильной политике. И до тех пор, пока мы не поймем, что в этом случае является ошибочным, пока не осознаем, что в принятии решений они руководствуются лишь собственными интересами, не беря в расчет остальное общество, – будет невозможным реформировать политические инструменты с целью повышения эффективности и динамичного развития экономики.

Книги, подобные этой, влекут за собой более решительные обобщения, нежели книги, написанные в более академичной манере и насыщенные определениями и большим количеством сносок. За это я заранее прошу прощения. Хотя и отсылаю читателя к нескольким академическим трудам, но – с меньшим числом цитирований и более ограниченным списком сносок (который одобрил мой издатель).

Также я бы хотел обратить внимание на то, что, бичуя «банкиров», я несколько упрощаю ситуацию: многие из знакомых мне финансистов готовы подтвердить мои слова. Некоторые действительно борются против оскорбительных практик и грабительских займов, некоторые надеются удержать чрезмерный уровень банковских рисков в определенных границах, некоторые считают, что банки должны фокусироваться на своей основной деятельности.

Есть банки, которые придерживаются подобных стратегий. Но нужно понять, что их вовсе не придерживаются люди, принимающие ключевые решения: и до, и после кризиса самые крупные и влиятельные финансовые институты руководствуются моделями поведения, за которые их часто критикуют, однако кому-то необходимо взять на себя ответственность. Когда я бичую «банкиров», то говорю, например, о тех, кто одобряет политику мошеннического и безнравственного поведения, и тех, кто создает почву для этого.

## Интеллектуальные долги

Эта книга основана на теоретических и эмпирических знаниях сотен исследователей. Собрать воедино тот объем данных, который посвящен исследованиям неравенства, и дать им возможную интерпретацию оказалось не таким простым делом. Почему богатые становятся только богаче, позиции среднего класса шатки, а количество бедных продолжает увеличиваться?

Сноски к последующим главам, безусловно, отсылают к авторитетным работам и выражают мою признательность исследователям, однако было бы громадным упущением с моей стороны не упомянуть здесь обстоятельные труды Эммануэля Саэза (Emmanuel Saez) и Томаса Пикетти (Thomas Piketty), а также работу моего раннего соавтора, сэра Антони Аткинсона (Anthony B. Atkinson), написанную почти 40 лет назад. Поскольку основной

темой моей работы стало переплетение политики и экономики, я вынужден был выйти за пределы узко понимаемой экономической системы. Мой коллега из Института Рузвельта Томас Фергюсон (Thomas Ferguson) в своей книге 1995 года *«Золотое правило: теория инвестиций партийной конкуренции и логика движения денег в политической системе»* одним из первых с достаточной точностью исследовал фундаментальный парадокс: почему в демократии, основанной на голосах граждан, деньги имеют столь важное значение.

Естественным образом, основной темой последних исследований становится связь политики и неравенства. Эта книга в каком-то смысле становится продолжением блестящего труда Джейкоба Хакера (Jacob S. Hacker) и Пола Пирсона (Paul Pierson) *«Политика «Победителю достается все»: как Вашингтон сделал богатых еще богаче и повернулся спиной к среднему классу»*, и даже идет дальше<sup>61</sup>. Эти авторы являются специалистами в политической сфере. Я профессиональный экономист. Все мы предпринимаем попытки ответа на вопрос о том, каким образом может быть объяснен растущий уровень неравенства в Соединенных Штатах. Вопрос в том, как мы можем обосновать происходящее средствами традиционной экономической теории. И, несмотря на исследование этого вопроса сквозь призму двух различных дисциплин, мы приходим к одинаковым заключениям – перефразируя Клинтона: «Это политика, идиот!» Политикой, как и рынком, правят деньги. Это стало очевидным давно и получило отражение в целом ряде таких исследований, как, например, исследование Лоуренса Лессига (Lawrence Lessig) *«Потерянная республика: как деньги развратили конгресс – и меры по искоренению этого»*<sup>62</sup>. Также становится еще более очевидным значительное влияние, которое оказывает неравенство на нашу демократию, как это описано в книгах Ларри Бартелса (Larry Bartels) *«Неравная демократия: политическая экономия нового «Позолоченного века»*<sup>63</sup> и Нолана Маккарти (Nolan McCarty), Кита Т. Пула (Keith T. Poole) и Говарда Розенталя (Howard Rosenthal) *«Поляризованная Америка: бал идеологии и неравных богатых»*<sup>64</sup>.

Но вопрос о столь громадной роли денег в условиях демократии, где каждый (а не только представители 1 процента) имеет право на собственный голос, остается тайной, на которую в своей книге я хотел бы пролить немного света<sup>65</sup>. И, что представляется еще более важным, – я постараюсь прояснить связь между политикой и экономикой. Сейчас ясно, что растущее неравенство негативно сказывается на функционировании политической системы (как раз об этом пишут авторы, обозначенные выше). Я же постараюсь прояснить, насколько негативно неравенство для экономики.

### Несколько личных замечаний

В этой книге я возвращаюсь к теме, которая привлекла меня к изучению экономики почти полстолетия назад. Тогда я изучал физику в Амхерст-Колледже. Меня восхищало изящество математических теорий, призванных описывать наш мир. Но моя душа лежала в иной плоскости – в плоскости социальных и политических сдвигов того времени, движе-

---

<sup>61</sup> New York: Simon and Schuster, 2010.

<sup>62</sup> New York: Twelve, 2011.

<sup>63</sup> New York: Russell Sage, 2008.

<sup>64</sup> New York: MIT Press, 2008. Эти книги следуют долгой традиции, включая книгу: Greg Palast, *The Best Democracy Money Can Buy*, rev. ed. (New York: Plume, 2004).

<sup>65</sup> Альтернативная интерпретация, которую я поверхностно обсуждаю в 5-й главе, принадлежит Томасу Франку (Thomas Frank), в его *What's the Matter with Kansas? How Conservatives Won the Heart of America* (New York: Metropolitan Books, 2004).

ния борьбы за гражданские права в Соединенных Штатах, борьбы за процветание и против колонизации стран, названных впоследствии странами третьего мира.

Частично это влечение было обусловлено тем, что я вырос в самом сердце индустриальной Америки – штате Индиана. Именно там я впервые увидел проявления неравенства, дискриминации, безработицы и депрессии. Будучи десятилетним мальчишкой, я удивлялся тому, почему в такой богатой стране, как наша, женщина, имевшая всего шесть классов образования, проводила со мной большую часть своего времени, – гораздо большую, чем со своими детьми. В то время, когда большинство американцев видели в экономике лишь науку о деньгах, я, в некотором смысле, был малоподходящей кандидатурой для экономической стези. Моя семья была политически активна, и с самого детства мне говорили о том, что деньги не так уж и важны, что за деньги невозможно купить счастье, а главное дело человека – служить благу других.

В беспокойные шестидесятые, когда я учился в Амхерст-Колледже, я осознал, что экономика есть нечто гораздо большее, чем изучение денег. Фактически я пришел к выводу, что экономика является серьезной формой исследования, которое могло бы привести меня к истокам неравенства. Вот и решил направить свою склонность к математике в это русло.

Основной темой моей докторской диссертации в Массачусетском технологическом институте было неравенство, его историческая эволюция, а также его последствия для макроэкономики и ее развития. Я взял за основу некоторые традиционные предпосылки (неоклассической модели) и показал, каким образом, согласно взятым предпосылкам, происходит приближение к ситуации равенства среди индивидов<sup>66</sup>. Конечно, в традиционной модели были ошибки и недочеты, равно как они были и в традиционной модели эффективной экономики без безработицы и дискриминации, – мне, как ребенку, выросшему в Индиане, это было совершенно ясно. Тогда пришло осознание того, что традиционные модели не могут описать мир надлежащим образом. Это подтолкнуло меня к поиску альтернативных моделей, в которых недостатки рыночной системы (а в особенности несовершенства обмена информацией и ситуации «абсурда»), играли бы важнейшую роль<sup>67</sup>.

По иронии судьбы, параллельно с тем, как моя работа «обрастала» материалом и примерами из различных отраслей экономической сферы, в общественном мнении набирала обороты прямо противоположная позиция, утверждавшая, что рынки функционируют должным образом и государству не стоит вмешиваться в их дела. Моя книга, как и предшествующие ей, есть попытка установить истину.

---

<sup>66</sup> Эта глава моих тезисов, опубликованных как «The Distribution of Income and Wealth Among Individuals», *Econometrica* 37, no. 3 (July 1969): 382–397. Другие работы, происходящие из этой ранней работы, включают две с Джорджем Акерлофом, с которым я разделил Нобелевскую премию 2001 года, – «Investment, Income, and Wages» (abstract), *Econometrica* 34, no. 5, suppl. issue (1966):118, и «Capital, Wages and Structural Unemployment», *Economic Journal* 79, no. 314 (June 1969): 269–281; одну с моим научным руководителем, Робертом Солоу, «Output, Employment and Wages in the Short Run», *Quarterly Journal of Economics* 82 (November 1968): 537–60; и еще одна глава из моей диссертации, «A Two-Sector, Two Class Model of Economic Growth», *Review of Economic Studies* 34 (April 1967): 227–238.

<sup>67</sup> Я описываю некоторые из влияний, которые внесли вклад в эволюцию моего мышления (особенно по поводу роли несовершенств информации), в своей Нобелевской лекции «Information and the Change in the Paradigm in Economics», в *Les Prix Nobel; The Nobel Prizes 2001*, ed. Tore Frangmyr (Stockholm: Nobel Foundation, 2002), pp. 472–540. Также доступно по адресу: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics\\_laureates/2001/stiglitzlecture.pdf](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics_laureates/2001/stiglitzlecture.pdf) (проверено 28.02.2012) и (в сокращенной форме) как «Information and the Change in the Paradigm in Economics», *American Economic Review* 92, no. 3 (June 2002): 460–501. См. также краткую автобиографию, написанную для Нобелевского фонда «Нобелевские мемуары» в *Les Prix Nobel; The Nobel Prizes 2001*, pp. 447–471, и «Reflections on Economics and on Being and Becoming an Economist», в *The Makers of Modern Economics*, vol. 2, ed. Arnold Heertje (New York: Harvester Wheatsheaf, 1994), pp. 140–183.

## Благодарности

Как уже было упомянуто, я работал с истоками и последствиями неравенства со времен студенчества, то есть, с начала моей работы прошло уже почти пятьдесят лет, и я собрал таким образом огромный интеллектуальный багаж, слишком огромный для перечисления. Роберт Солоу (Robert Solow), один из моих консультантов, с которым я работал над ранними трудами по распределению и макроэкономическому поведению, написал собственную работу о неравенстве. Влияние Пола Самуэльсона (Paul Samuelson), другого моего консультанта, станет очевидным для читателя, когда он подойдет к третьей главе, касающейся дискуссий о глобализации. Мои первые опубликованные работы о неравенстве были написаны в соавторстве с моим однокурсником Джорджем Акерлофом, вместе с которым в 2001 году мы были удостоены Нобелевской премии.

В 1965–1966 годах я получил стипендию Фулбрайта на обучение в Кембриджском университете. В то время тема распределения доходов была в фокусе внимания, и поэтому я многим обязан Николасу Калдору (Nicholas Kaldor), Дэвиду Чамперноуну (David Champernowne), Майклу Фарреллу (Michael Farrell), а особенно сэру Джеймсу Миду (James Meade) и Фрэнку Хану (Frank Hahn). Именно в Кембридже я начал совместную работу с Тони Аткинсоном (Tony Atkinson), который впоследствии стал одной из наиболее авторитетных фигур в области исследования неравенства. В это же время, в условиях наличия компромисса между неравенством и экономическим ростом, начал свою работу по изучению оптимального функционирования перераспределительных налоговых ставок Джим Миррлис, получивший за это впоследствии Нобелевскую премию.

Одним из моих наставников в Массачусетском технологическом институте (в 1969–1970 гг. – еще и коллегой в Кембриджском университете) был Кеннет Эрроу (Kenneth Arrow), чьи исследования информационного пространства оказали на мою работу значительное влияние. Чуть позже его (параллельные моим) исследования сфокусировались на проблеме дискриминации, проблеме того, как информация влияет на неравенство, а также на роль образования во всех этих процессах.

Ключевая тема, которую я поднимаю в этой книге, касается измерения неравенства. Это измерение затрагивает теоретические проблемы, которые лежат в одной плоскости с измерениями рисков, поэтому мои ранние исследования близки разработкам Майкла Ротшильда (Michael Rothschild). Впоследствии над темой измерения социэкономической мобильности я вел совместную работу и со своим бывшим студентом, Рави Канбуром (Ravi Kanbur).

Влияние поведенческой экономики на ход моих размышлений должно быть очевидным читателю, особенно это проявилось в 6-й главе этой книги. Впервые я столкнулся с подобными идеями около 40 лет назад в работах Амоса Тверски (Amos Tversky), пионера в этой области, а чуть позднее на меня оказали влияние также идеи Ричарда Талера (Richard Thaler) и Дэнни Канемана (Danny Kahneman). (Когда в середине восьмидесятых я основал «Журнал экономических перспектив», то попросил Ричарда стать регулярным колумнистом издания).

Я многое вынес из бесед с Эдвардом Стиглицем (Edward Stiglitz) касательно некоторых юридических вопросов, обозначенных в 7-й главе, а также из бесед с Робертом Перкинсоном (Robert Perkinson) по вопросам высокого процента заключенных в Соединенных Штатах.



Я всегда находил удивительно продуктивными дискуссии с моими студентами, поэтому мне бы хотелось выделить Мигеля Морина (Miguel Morin), который учится сейчас, и Антона Коринька (Anton Korinek), который уже закончил университет.

Я также был очень рад поработать с администрацией президента Клинтона. Беспокойства касательно показателей бедности и неравенства стали основными темами наших дискуссий. Например, мы дискутировали о методах борьбы с бедностью путем реформирования благотворительности (отмечу здесь дискуссии с Дэвидом Элвудом (David Ellwood) из Гарварда), и о том, что можно сделать для предотвращения чрезмерных показателей неравенства на верхушке путем, например, реформирования налогообложения. (Как я упомяну впоследствии, не все обсуждаемые нами пути решения имели верный вектор). Влияние исследовательских озарений Алана Крюгера (Alan Krueger) (ныне – председателя Совета экономических консультантов) в области трудовых ресурсов, включая роль минимальной заработной платы, также сложно переоценить. Далее в книге я делаю отсылки к трудам Джейсона Фурмана (Jason Furman) и Питера Орсага (Peter Orszag). Алисия Маннелл (Alicia Munnell), работавшая вместе со мной в Совете, помогла мне яснее понять важную роль программ социального страхования и CRA (Общества актов реинвестирования, которое накладывало на банки обязательства выплат общинам), а также требований уменьшения уровня бедности. (Благодарности всем, оказавшим на меня влияние, я подробнее разместил в книге *«Ревущие девяностые»* [New York, Norton, 2003].)

Я также был очень рад поработать на должности главного экономиста Всемирного банка, института, который основной своей задачей видит уменьшение количества бедных людей. Когда в фокусе нашего внимания – проблемы бедности и неравенства, каждый день оборачивается получением нового опыта, новых столкновений с возможностями получить новый материал, для того чтобы сформировать или пересмотреть собственные взгляды на причины и следствия неравенства, лучше понять природу их специфики в различных странах. Боясь выделить кого-либо, я должен упомянуть троих моих преемников на должности главного экономиста: Ника Стерна (Nick Stern) (с которым я впервые встретился в Кении в 1969 году), Франсуа Бургиньона (François Bourguignon) и Кошика Басу (Kaushik Basu).

В 1-й главе (как, впрочем, и во всей книге) я подчеркиваю мысль о том, что ВВП на душу населения – или любой другой показатель измерения дохода – не обуславливает адекватного измерения благополучия граждан. Мои размышления в данной сфере были подкреплены работами Комиссии по измерению экономической ситуации и социального прогресса, которую возглавляли я, Амартья Сен (Amartya Sen) и Жан-Поль Фитусси (Jean-Paul Fitoussi). Я также хотел бы выразить глубочайшую признательность остальным членам комиссии в составе 21 человека.

В главе 4 я постараюсь прояснить связь между нестабильностью и ростом. Пониманием этих процессов я обязан другой возглавляемой мною комиссией – Экспертной комиссии Президента Генеральной Ассамблеи ООН в сфере реформирования международной валютной и финансовой системы.

Особенно мне бы хотелось поблагодарить моих коллег из Института Рузвельта: Бо Каттера (Bo Cutter), Майка Кончала (Mike Konczal), Арджуна Джейадэва (Arjun Jayadev) и Джеффа Мадрика (Jeff Madrick). Другие, работавшие в Институте Рузвельта, в том числе Роберт Каттнер (Robert Kuttner) и Джейми Гэлбрейт (James K. Galbraith), также заслуживают благодарности. Всех нас вдохновлял Пол Кругман (Paul Krugman), мечтавший об обществе с большим уровнем равенства и более успешно функционирующей экономикой.

В последнее время представители различных отраслей экономики, к сожалению, не уделяют должного внимания вопросам неравенства. Так же, как остаются без внимания и другие проблемные пункты, которые могут подорвать существующую в стране стабильность. Институт нового экономического мышления был создан как раз для решения этих и

других проблем. И мне сложно описать, насколько я благодарен этому институту и в особенности его главе Робу Джонсону (Rob Johnson) (который также является моим коллегой в Институте Рузвельта и членом комиссии ООН) – за активные обсуждения всех проблемных ситуаций, упомянутых в этой книге.

Традиционно выражаю свою признательность Колумбийскому университету за возвращение такой плодородной интеллектуальной почвы, что на ней дискуссионные идеи и рождаются, и могут быть подвергнуты тщательному анализу, чтобы выйти на качественно новый уровень. Я должен особенно поблагодарить Хосе Антонио Окампо (José Antonio Ocampo) и моего давнего коллегу и единомышленника Брюса Гринвуолда (Bruce Greenwald).

Наряду с общей признательностью, я бы хотел сказать спасибо людям, благодаря которым стало возможным опубликовать эту книгу.

Данная книга выросла из моей статьи в журнале *Vanity Fair* «От 1 процента, для 1 процента, к 1 проценту». Каллен Мерфи (Cullen Murphy) заметил эту статью и проделал огромную работу по ее редактированию. Грейдон Картер (Graydon Carter) предложил заголовки. Дрейк МакФили (Drake McFeely), президент издательства «Нортон», мой давний друг и издатель, попросил меня расширить идеи статьи до формата книги. А Брендан Карри (Brendan Curry) осуществил редактуру издания.

Стюарт Проффит (Stuart Proffitt), мой редактор из издательства *Penquin/Allen Lane*, также проделал серьезную работу по комбинированию высоких идей и подтверждающих их аргументов, одновременно снабдив эту комбинацию подробными комментариями.

Карла Хофф (Karla Hoff) прочла книгу от корки до корки, выправила и манеру изложения, и аргументацию. Но еще перед началом работы над этой книгой именно дискуссии с Карлой помогли мне сформировать основной идейный и смысловой каркас моего повествования.

За издание в мягкой обложке я должен особенно поблагодарить тех читателей, редакторов и студентов, которые сочли необходимым внести в книгу изменения и улучшения. Особенно я признателен тем нескольким читателям, которые нашли время прочесть книгу и написать мне об ошибках, допущенных в издании и не замеченных другими. Их старания отражены в настоящем издании. В числе тех, кто высказал свои замечания на книгу, были Стивен Дженкинс (Stephen Jenkins) из Лондонской школы экономики и Тереза Гилардуччи (Teresa Ghilarducci), глава Новой школы при Центре анализа экономической политики Шварца; дополнительные сведения, которые я получил от нее касательно неравенства и показателей вероятной продолжительности жизни, были совершенно необходимы при написании этого предисловия. Я благодарю также экономистов, политических деятелей и активистов различных стран за обстоятельные формальные и неформальные беседы по поводу содержания моей уже вышедшей книги.

Группа научных сотрудников во главе с Лоуренсом Уилс-Самсоном (Laurence Wilse-Samson), в которую входили также Ан Ли (An Li) и Ритам Чори (Ritam Chaurey), проделала большую работу, вышедшую далеко за рамки лишь проверки фактов книги. Они сделали несколько важных замечаний относительно расширения анализа некоторых вопросов, и, кажется, были так же воодушевлены работой, как и я. Джулия Кунико (Julia Cunico) и Ханна Ассади (Hannah Assadi) тоже поддерживали меня и давали ценные комментарии в процессе написания книги.

Имон Кирчер-Аллен (Eamon Kircher-Allen) не только взял на себя ответственность за ходом всего процесса издания рукописи, но и оказался ценным редактором и критиком. Мне трудно выразить, насколько я ему признателен.

Как всегда, я хочу сказать большое спасибо Ане, которая вдохновила меня на написание этой книги, не уставала обсуждать со мной основные идеи, формулировать и пересматривать их снова и снова.

Всем, кто разделил со мной удовольствие работы над этой книгой, я выражаю огромную признательность. Напоследок я должен сказать, что за возможные неточности в книге не стоит винить никого из этих людей.

## Глава 1. Американская проблема 1 процента

Финансовый кризис и Великая рецессия, которая последовала за ним, заставили огромное число американцев плыть по течению среди обломков постоянного ухудшающейся и практически не работающей формы капитализма. Через пять лет после этого около 17 процентов американцев, желающих получить работу с полной занятостью, не могли ее получить; около 8 миллионов семей были вынуждены покинуть свои дома; еще миллионы со страхом ожидают уведомлений о выкупе закладных в не столь отдаленном будущем<sup>68</sup>; а сбережения многих людей улетучиваются. Даже если некоторые оптимистические прогнозы, предвестники настоящего восстановления, которые дают специалисты, сбудутся, все равно понадобятся годы – не ранее, чем к 2018 году, – прежде чем экономика вернется к уровню всеобщей занятости. Однако некоторые оставили бесплодные надежды уже к 2012-му: сбережения тех, кто потерял работу в 2008 и 2009 годах, потрачены. Люди среднего возраста, уверенные в быстром возвращении на свои рабочие места, осознали факт своего вынужденного увольнения. Молодые люди, только выпустившиеся из университета, с десятками тысяч долларов долга по образовательному кредиту, не могли устроиться на работу в принципе. Люди, вынужденные переехать к родственникам и друзьям во время, когда кризис только набирал обороты, фактически стали бездомными. Жилье, приобретенное в период бума на рынке недвижимости, до сих пор остается на рынке или продано с большими убытками; еще большее количество домов пустует. Мрачные подпорки финансового бума предшествующих десяти лет наконец стали явными.

Одной из самых темных сторон рыночной экономики, на которую удалось пролить свет, стало огромное и все набирающее обороты неравенство. Оно оставило ткань американской социальной системы (да и экономической устойчивости вообще) в изношенном состоянии: богатые богатеют, в то время как остальные граждане сталкиваются с непреодолимыми трудностями, которые едва ли гармонируют с образом американской мечты.

Известно, что в Америке есть бедные и богатые, но, даже несмотря на этот факт, причиной неравенства не может быть исключительно кризис и последовавший за ним спад – ведь он нарастал в течение последних трех десятилетий. Кризис лишь ухудшил положение дел до такой степени, когда больше нельзя закрыть глаза на проблемы. Средний класс оказался под серьезнейшим давлением, – к этой ситуации мы вернемся чуть позже. Плачевное положение низов стало более чем осязаемым, равно как и слабость американской системы безопасности стала столь очевидной, когда государственные программы поддержки (и без того недостаточные) были урезаны до предела. Но несмотря на все это, американской верхушке в 1 процент удастся удержать огромный кусок национального дохода, то есть пятую его часть, – хотя некоторые вложения не приносят дохода и терпят крах<sup>69</sup>.

---

<sup>68</sup> С января 2007 по декабрь 2011 года было зарегистрировано начало более чем 8,2 миллиона выкупов закладных, 4 миллиона уже выполнены. См. на сайте RealtyTrac, 2012 – «2012 Foreclosure Market Outlook» от 13 февраля по адресу: <http://www.realtytrac.com/content/news-and-opinion/slideshow-2012-foreclosure-market-outlook-7021> (дата обращения 28.03.2012). По-прежнему очень много выкупов в очереди – около 5,9 миллиона объектов недвижимости не оплачиваются 30 или более дней или уже выкуплены; см. Mortgage Monitor Report, Lender Processing Services (март 2012) по адресу: <http://www.lpsvcs.com/LPSCorporateInformation/NewsRoom/Pages/20120321.aspx> (дата обращения 28.03.2012). В дополнение, 11,1 млн. объектов или 22,8 % всей жилой недвижимости с ипотекой в Соединенных Штатах были «утоплены» (имели негативный капитал на конец IV квартала 2011 г.); см. «Negative Equity Report» Corelogic (Q4, 2011) по адресу: [http://www.corelogic.com/about-us/researchtrends/asset\\_upload\\_file360\\_14435.pdf](http://www.corelogic.com/about-us/researchtrends/asset_upload_file360_14435.pdf) (дата обращения 28.03.2012).

<sup>69</sup> Точная сумма варьируется из года в год. Для данных по неравенству доходов я в основном опирался на работу Эммануэля Саэза и Томаса Пикетти. Важная основная работа – Т. Piketty and E. Saez, «Income Inequality in the United States, 1913–1998», *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 1 (2003): 1–39. Более полная и обновленная версия – А.В. Atkinson and T. Piketty, eds., *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries* (New York: Oxford University Press, 2007). Таблицы и цифры, обновленные на 2010 г., в формате Excel доступны

Неравенство непреодолимо растет, когда кто-то старается урвать себе кусок в деле распределения доходов; даже в этой верхушке в 1 процент большая часть доходов пришлась на «верхние» 0,1 %. К 2007 году, примерно за год до кризиса, 0,1 % верхушки американских хозяйств имели доход, в 220 раз превышающий *средний* доход хозяйств, составляющих 90 %. Богатство распределялось даже более неравномерно, чем доход: 1 процент самых богатых людей сосредоточил в своих руках более трети национального благосостояния<sup>70</sup>.

Данные о неравенстве в доходах дают лишь общий очерк экономической ситуации в соответствующий момент времени<sup>71</sup>. Однако именно по этой причине информация о неравенстве благосостояния так тревожна – показатели этого неравенства дают больше знаний о долгосрочной динамике доходов. Более того, показатели благополучия дают несомненно лучшую картину различий в уровнях доступа к ресурсам.

У Америки были свои пути роста и развития с невероятно высокими показателями. В первые годы после депрессии нового тысячелетия (с 2002 по 2007 год) 1 процент верхушки сосредоточил в своих руках более 65 % всего национального дохода<sup>72</sup>. В то время, как показатели доходов 1 процента были абсолютно фантастическими, простые американцы не получили ничего, а то и теряли имеющееся<sup>73</sup>.

---

на сайте Саэза <http://www.econ.berkeley.edu/~saez/>. На своем сайте Саэз выставил конспект этой работы – «Striking It Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States». Отмечу, что данные Саэза базируются на доходах от подоходного налога и потому имеют высокое качество, однако покрывают только доходы, о которых отчитываются. В степени, которой налогоплательщики с более высоким доходом хороши в уходе от декларации, в том числе через хранение дохода за рубежом в корпорациях, которые они контролируют, данные могут недооценивать уровень неравенства. Я также опираюсь на недавний доклад Бюджетного управления конгресса (Congressional Budget Office – CBO) «Trends in the Distribution of Household Income between 1979 and 2007», October 2011, доступен по адресу: <http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/10—25-HouseholdIncome.pdf>; и на недавнюю работу: J. Bakija, A. Cole and B.T. Hein, «Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data», от января 2012 года, доступно по адресу: <http://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeinJobsIncomeGrowthTopEarners.pdf>. Исторические таблицы переписи предоставляют данные о медиане доходов населения с течением времени, их можно найти по адресу: <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household/index.html>. Основной источник данных о сравнениях между странами принадлежит ОЭСР («Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising», December 5, 2011); Всемирному банку, Индикаторам развития Всемирного банка, доступно по адресу: <http://data.worldbank.org/indicator>; а также исследованиям по доходу Люксембурга. Институт экономической политики предоставляет отличные трактовки и обновления информации на своем сайте: <http://www.epi.org/>.

<sup>70</sup> Lawrence Mishel and Josh Bivens, «Occupy Wall Streeters Are Right about Skewed Economic Rewards in the United States», EPI Briefing Paper 331, October 26, 2011, доступно по адресу: [https://docs.google.com/viewer?url=http://www.epi.org/files/2011/BriefingPaper331.pdf&hl=en\\_US&chrome=true](https://docs.google.com/viewer?url=http://www.epi.org/files/2011/BriefingPaper331.pdf&hl=en_US&chrome=true) (дата обращения 28.02.2012). Другое проявление растущего неравенства: в 1979 году средний доход в верхних 0,1 процента, включая прирост капитала, был «только» в 50 раз больше, чем у остальных 90 процентов. К 2010 году соотношение было уже 164:1. Да и верхний 1 процент не жалуется: соотношение дохода его среднего домохозяйства к тому, что получает среднее домохозяйство 90 процентов, утроилось – с 14:1 до 42:1. Основано на данных Пикетти и Саэза «Income Inequality in the United States, 1913–1998» и обновлениях на сайте Саэза, процитированных в п.2 выше.

<sup>71</sup> Более точно, верхний 1 процент контролирует около 35 %. Если ценность дома исключена (так называемое «бездомное богатство»), цифра куда выше: 1 процент имеет две пятых национального дохода. Эдвард Н. Вольф (Edward N. Wolff) сравнивает обе цифры в работе «Recent Trends in Household Wealth in the United States: Rising Debt and the Middle-Class Squeeze – an Update to 2007», Levy Institute Working Paper no. 589, March 2010, доступна по адресу: [http://www.levyinstitute.org/pubs/wp\\_589.pdf](http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_589.pdf) (дата обращения 28.02.2012). Федеральный резерв – оригинальный источник для чистых цифр, включая домашнее благосостояние; см. работу Arthur B. Kennickell, «What's the Difference? Evidence on the Distribution of Wealth, Health, Life Expectancy and Health Insurance Coverage», статья подготовлена к 11-му совместному симпозиуму CDC (центров по контролю и профилактике заболеваний) и ATSDR (Агентства по токсическим веществам и регистрации заболеваний), 23.09.2007, доступна по адресу: <http://www.federalreserve.gov/pubs/oss/oss2/papers/CDC.final.pdf> (дата обращения 28.02.2012). Отметим, что доход 1 процента может не пересекаться идеально с 1 процентом держателей богатства – это две разные категории. 1 процент кормильцев имеет «только» 25 % национального богатства. См.: Arthur B. Kennickell, «Ponds and Streams: Wealth and Income in the U.S., 1989 to 2007», статья редактора в Finance and Economics Discussion Series, Federal Reserve Board, Washington, DC, January 7, 2009, p. 36, расположена по адресу: <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2009/200913/200913pap.pdf> (дата обращения 29.02.2012).

<sup>72</sup> Основано на данных Пикетти и Саэза «Income Inequality in the United States, 1913–1998» и обновлениях на сайте Саэза, процитированных в п. 2, выше.

<sup>73</sup> Верхний 1 процент получателей доходов получил около 60 % от прироста в течение экономической экспансии в период с 1979 по 2007 год. В то время как реальный доход домохозяйства 1 процента (после вычета налогов) вырос на 275 %,

Если бы богатые богатели, но и благополучие остальных не страдало, то это было бы делом одного рода, особенно если бы представители 1 процента действительно заботились о благосостоянии остальных членов общества. Тогда мы могли бы констатировать успех представителей богатейших слоев и выразить им особую признательность за старания. Но все происходит совсем не так.

Представители американского среднего класса чувствуют себя пострадавшей стороной, и они правы. За три предшествующих кризису десятилетия их доход практически не менялся<sup>74</sup>. Таким образом, средний заработок мужчины, работающего полный день, оставался неизменным почти треть века<sup>75</sup>.

Кризис ухудшил это неравенство во сто крат, учитывая рост безработицы, проблемы с жильем и неизменно низкий уровень заработной платы. Да, богатым было что терять на фондовых рынках, однако они восстановили свои позиции довольно успешно и не в пример быстро<sup>76</sup>. Фактически прибыль от «восстановления» после рецессии имела чрезмерный прирост именно в среде богатых: 1 процент верхушки получил 93 процента дополнительного дохода, заработанного в 2010 году, по сравнению с годом 2009-м<sup>77</sup>. Благосостояние представителей среднего класса и беднейших слоев населения складывается в основном из цены их жилья. Средние цены на жилье упали приблизительно на треть за период со второго квартала 2006 года до конца 2011 года<sup>78</sup>. Таким образом, огромное количество американцев – в основном живущих на пособия – осознали, что их благосостояние стремительно обесценивается. В это же время генеральные директора корпораций увеличивали показатели своих доходов: после небольшого спада 2008 года соотношение ежегодных доходов представителей руководящих должностей и простых рабочих к 2010 году вернулось к своим докризисным цифрам, то есть – 243: 1<sup>79</sup>.

---

средний реальный доход нижних 20 процентов (после вычета налогов) вырос всего на 18 %. *Так-то вот: нижние 90 процентов получили лишь четверть того, что получили верхние 0,1 процента.* Основано на данных Пикетти и Саэза «Income Inequality in the United States, 1913–1998» и обновлениях на сайте Саэза, приведенных в п.2, выше. См. также «EPI Briefing Paper», 26.10.2011, приведенные в п.3, выше; и Джоша Байвенса – «Three-Fifths of All Income Growth from 1979–2007 Went to the Top 1 %», Economic Policy Institute, от 27.10.2001, можно посмотреть по адресу: <http://www.epi.org/publication/fifths-income-growth-1979-2007-top-1/> (дата обращения 28.02.2012). Исследование Бюджетного управления конгресса (СВО) 2011 года, приведенное в п.1, показывает ту же картину.

<sup>74</sup> Мы используем понятие «типичный», обращенное к среднему доходу, например, такому, когда половина всех работников имеет доход выше, чем данное число, половина ниже. Среднее домовладение было, в самом деле, ниже в 2011 г. (\$50 054), чем в 1996 г., скорректированное с учетом инфляции (\$50 661 в долларах 2011 года). В течение более долгого периода, 1980–2010 гг., средний доход семьи значительно стагнировал, вырастая в расчете на год только на 0,36 %. Основано на таблице H-9 исторических таблиц переписи, доступно по адресу: <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household/index.html>.

<sup>75</sup> Скорректированный с учетом инфляции средний доход мужчины в 2011 году был \$32 986, тогда как в 1968 году он составлял \$33 880. См. таблицу P-5 доклада о доходах Бюро переписи США по адресу: <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/people/index.html> (дата обращения 27.11.2012). (Конечно, средний работник сегодня – это совсем другой человек, чем тот же работник в 1968 году, и эти числа могут подвергнуться влиянию иммиграции или неквалифицированных работников.)

<sup>76</sup> К апрелю 2010 года цены на фондовом рынке (S&P 500), которые падали на 56 % между пиком (в октябре 2007 г.) и спадом (в марте 2009 г.), выросли на 78 % из спада (хотя на момент написания они – по-прежнему на 13 % ниже пика).

<sup>77</sup> См. обновление данных 2012 года у Пикетти и Саэза «Income Inequality in the United States, 1913–1998».

<sup>78</sup> Цены на жилье на момент написания (февраль 2012 г.) по-прежнему ниже на 22 %, а для тех, кто живет в определенных частях страны (например, Майами, Флорида), снижение по-прежнему составляет более 50 % (используя индикаторы цены на жилье S&P/Case-Shiller). См. «All Three Home Price Composites End 2011 at New Lows According to the S&P/Case-Shiller Home Price Indices», пресс-релиз S&P/Case-Shiller Home Price Indices, от 28 февраля 2012, доступно по адресу: <http://www.standardandpoors.com/servlet/BlobServer?blobheadername3=MDT-Type&blobcol=urldocumentfile&blobtable=SPComSecureDocument&blobheadervalue2=inline%3B+filename%3Ddownload.pdf&blobheadername2=Content-Disposition&blobheadervalue1=application%2Fpdf&blobkey=id&blobheadername1=content-type&blobwhere=1245329497678&blobheadervalue3=abinary%3B+charset%3DUTF-8&blobnocache=true> (дата обращения 02.03.2012).

<sup>79</sup> Согласно Лоуренсу Мишелю и Джошу Байвенсу – «Occupy Wall Streeters Are Right about Skewed Economic Rewards in the United States», Economic Policy Institute Briefing Paper no. 331, доступно по адресу: <http://www.epi.org/files/2011/>

По всему миру можно наблюдать ужасающие примеры того, что происходит с обществом, когда оно достигает того уровня неравенства, к которому мы приближаемся. И это не просто картинка: страны, где богатые существуют обособленно, живут за счет несметного количества рабочих с невероятно низким доходом; нестабильная политическая система, где политики популистского толка обещают массам лучшую жизнь, полностью разочаровывает. И, что более важно, – нет ни одного проблеска надежды. В этих странах бедные знают о том, что их перспективы избежать бедности и прорваться наверх минимальны. И это не те перспективы, к которым необходимо стремиться.

В этой главе я собираюсь исследовать неравенство в Соединенных Штатах и изучить разнообразные механизмы его влияния на жизни миллионов людей. Постараюсь дать описание того, как мы пришли к столь раздробленному обществу, но не только. Попытаюсь дать ответ на вопрос, почему мы больше не являемся той территорией возможностей, которой были раньше. Я также рассмотрю вопрос о том, почему ребенок, рожденный у родителей – представителей среднего или низшего класса, никогда не сможет попасть в группу тех, что являются верхушкой. Высокий уровень неравенства и отсутствие возможностей, которые в данный момент очевидны для Соединенных Штатов, вовсе не неизбежны. Более того, они не являются продуктом безжалостных возможностей рынка.

В последующих главах будут описаны причины неравенства, необходимые затраты нашего общества, нашей демократии, нашей экономики, которые возникли вследствие набирающего обороты неравенства, а также возможные пути уменьшения этого неравенства.

## Прилив, при котором не все на гребне волны

Несмотря на то что Соединенные Штаты всегда были демократическим государством, показатели неравенства, по крайней мере нынешние показатели, – цифра совершенно новая. Примерно три десятилетия назад 1 процент верхушки получал порядка 12 % всего национального дохода, – и даже этот показатель неравенства тогда был совершенно недопустим; однако с тех пор обозначенное несоответствие стало еще более драматичным<sup>80</sup>. Так, к 2007 году средний доход за вычетом налогов в среде 1 процента верхушки составлял порядка \$1,3 млн<sup>81</sup>, в то время как для 20 % представителей низших слоев населения эта цифра не превышала \$17 800<sup>82</sup>. В неделю 1 процент верхушки зарабатывал на 40 % больше, чем пятая часть беднейших граждан за год, а ежедневный заработок богатейших, составляющих 0,1 %, оценивался вдвое больше того, что получали 90 % представителей беднейших слоев населения за год! Цифры свидетельствуют: 20 % самых богатых зарабатывает (*после уплаты налогов*) больше, чем остальные 80 % американцев<sup>83</sup>.

На протяжении тридцати лет после Второй мировой войны в Америке наблюдался повсеместный экономический рост, причем доходы беднейших слоев населения увеличива-

---

<sup>80</sup> Цифры из 1983 г. См. Пикетти и Саэза, приведенных в п. 2, выше. Есть некоторые проблемы в оценке изменений в доле доходов, происходящих в течение долгого периода времени. До 1986 года, благодаря относительно низкой ставке налога на корпоративную прибыль, ситуация позволяла некоторым людям с высоким уровнем дохода «приютить» свои доходы внутри корпорации, что давало отсрочку уплаты подоходного налога по высоким индивидуальным ставкам – при условии, что деньги оставались внутри корпорации. Это изменилось в 1986 году, приведя к более высоким индивидуальным доходам, что отразилось в налоговых декларациях физических лиц. Понятна природа существенной части роста задекларированных доходов с 1986 года. Вместе с тем, если просмотреть их в этот период – до 1988 года, – станет ясно, что существовал огромный рост доли доходов, ушедшей наверх. См. Дж. Бакия и др. – «Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from US. Tax Return Data»; Roger Gordon and Joel Slemrod – «Are ‘Real’ Responses to Taxes Simply Income Shifting between Corporate and Personal Tax Bases?» в *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich*, ed. Joel Slemrod (Cambridge: Harvard University Press, 2000); и Joel Slemrod – «High Income Families and the Tax Changes of the 1980s: The Anatomy of Behavioral Response» в *Empirical Foundations of Household Taxation*, ed. Martin Feldstein and James Poterba (Chicago: University of Chicago Press, 1996). Важно отметить, что состав 1 процента (или 0,1 процента) менялся с годами. Это не то, что доход тех, кто был в 1 проценте в 2002 году, стал в 2007 году в среднем на 65 % богаче. Есть некоторая мобильность – но, как мы обсудим позднее в этой главе, куда меньше, чем кажется. Статистика говорит только, что те, кто был наверху в последние годы, получили куда большую часть национального экономического пирога, чем те, кто был на высоких позициях 10 лет назад или 25 лет назад.

<sup>81</sup> Пока низы и средний класс наблюдали за падением дохода в этом веке, разница между богатыми и бедным в течение трети века выросла. Между 1979 и 2007 годами доходы, после вычета налогов, для 1 процента выросли на 275 %. Для XXI века по 80-му перцентилю рост составил чуть ниже 40 %. Для нижних 20 процентов рост был только 18 %. Тотальный результат этого заключается в том, что «доля доходов домохозяйств, после перечислений и федеральных налогов, приходящаяся на самые высокие доходы пятой части, выросла от 43 % в 1979 г. до 53 % в 2007 г.» (для 1 процента рост составил с 8 % до 17 %), тогда как доля доходов, после вычета налогов и перечислений, для всех других четырех пятых частей упала (все – между 2-мя и 3-мя процентными пунктами). См. СВО, «Trends in the Distribution of Household Income». Порог, за которым начинается один процент получателей доходов в 2010 г., когда прирост капитала учитывается, согласно работе «Income Inequality in the United States, 1913–1998» Пикетти и Саэза, и соотносящихся данных, обновленных на сайте Саэза, составляет \$352 055. Для верхних 0,1 процента порог составил \$1 492 175. (Данные не обновлялись с 2010 года). Сравните: доход среднего домохозяйства в 2010 году был \$49 455 (в долларах 2010 года), согласно данным переписи, таблицы H-9, приведенной выше, в п. 7. Различные исследования использовали немного разные расчеты для оценки пороговой точки для 1 процента, но картина в основном все та же.

<sup>82</sup> Беря во внимание 2000-часовой рабочий год, \$1,3 миллиона в год конвертируются примерно в \$650 за час, что приблизительно в 80 раз больше, чем минимальная зарплата. Цифры взяты из СВО, Average Federal Tax Rates in 2007, июнь, доступно по адресу: <http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/ftpdocs/115xx/doc11554/average/federaltaxrates2007.pdf> (дата обращения 29.02.2012). См. табл. 1. Снова разные источники данных представляют немного разные числа – но картинка по-прежнему одинакова. Согласно Пикетти и Саэзу («Income Inequality in the United States, 1913–1998»), «один процент» (чьи доходы выше \$352 055 в 2010 г.) имели средний доход, включая реализованный прирост капитала, \$1,4 миллиона в 2007 г. (упал до миллиона в 2010 г.).

<sup>83</sup> См. СВО, Average Federal Tax Rates in 2007. Табл. 1 показывает средний доход после вычета налогов у высшей пятой части в размере \$198 300, в то время как сумма средних доходов после вычета налогов в остальных квинтилях: \$77 700 + \$55 300 + \$17 700 = \$188 700.



лись быстрее, чем доходы богатых. Борьба за выживание на уровне государства сплотила нацию и привела к таким политическим решениям, как GI Bill, которые повлияли на эти процессы еще более плодотворно.

Однако в последующее тридцатилетие мы получили максимально разобщенную нацию: одновременно идут процессы чрезмерного обогащения богатых и страшно болезненного обеднения бедных. (Нужно отметить, что данная ситуация не была неизменной – например, в 1990-е представители среднего класса и верхушки находились в благоприятной экономической ситуации. Однако, как мы видим, в начале 2000-х положение дел поменялось коренным образом из-за невиданного роста неравенства.)

Показатели неравенства последнего времени достигли угрожающего уровня, – подобную ситуацию мы можем сравнить со временем Великой депрессии. Экономическая нестабильность, последовавшая за ней, так же как и нестабильность последних лет, тесно связана с набирающим обороты ростом неравенства, – я постараюсь рассказать об этом более подробно в главе 4.

Способы объяснения подобных схем, а также способы работы с явлением неравенства будут широко рассмотрены в главах 2 и 3. Сейчас же заметим себе, что заметное уменьшение неравенства в период с 1950 по 1970 год произошло частично благодаря развитию рыночной экономики, но по большей части обязано своей положительной динамикой грамотной политике государства. Яркими примерами здесь могут служить повышение доступа к высшему образованию посредством системы GI Bill и прогрессивная система налогообложения, принятая во время Второй мировой войны. В годы, следующие за «рейгановской революцией», однако, различие в уровне доходов увеличилось и, по иронии судьбы, в это же время правительственные инициативы, направленные на снижение несправедливости в рыночной экономике, были демонтированы, ставки налогообложения для людей с высоким доходом были понижены, а расходы на социальный сектор – урезаны.

Механизмы рынка – законы спроса и предложения – безусловно, играли важнейшую роль в обозначении рамок возможных показателей экономического неравенства. Но эти же механизмы действовали и в других передовых странах. Еще до начала взрывного роста уровня показателей неравенства, которые обозначили первое десятилетие века, в Соединенных Штатах уже было больше неравенства и меньше финансовой мобильности, чем в некоторых странах Европы, Австралии и Канаде.

Тенденции распространения неравенства могут быть повернуты вспять, и некоторым странам удалось осуществить этот поворот. В Бразилии наблюдался один из самых высоких показателей неравенства, однако в 1990-х годах она осознала риски как социальной и политической разобщенности, так и угрозы перспективам долгосрочного экономического развития. При президенте Фернанду Энрики Кардозу осуществлялись массивные вливания в сферу образования, включая образование для детей бедняков. При президенте Луисе Инасиу Лула да Силве существенное финансирование получал социальный сектор с целью борьбы с голодом и общим уровнем бедности<sup>84</sup>. Рост неравенства был замедлен, рост экономики – усилен<sup>85</sup>, в результате общество стало более стабильным. Да, в Бразилии показатели неравенства до сих пор выше аналогичных показателей в Соединенных Штатах, однако в этой

---

<sup>84</sup> Нищета была сокращена на 40 %. Согласно национальному индикатору нищеты, процент бедности упал с почти 36 % в 2003 г. до 21 % в 2009 г. Также сокращена доля дохода верхних 10 процентов – с 46,7 % до 42,5 % между 2001 и 2009 годами. См.: [http://www.unicef.org/infobycountry/brazil\\_statistics.html](http://www.unicef.org/infobycountry/brazil_statistics.html); [http://web.worldbank.org/wbsite/external/countries/lacext/brazilxtn/0\\_menuPK:322367~pagePK:141132~piPK:141109~theSitePK:322341,00.html](http://web.worldbank.org/wbsite/external/countries/lacext/brazilxtn/0_menuPK:322367~pagePK:141132~piPK:141109~theSitePK:322341,00.html); индикаторы развития Всемирного банка: <http://data.worldbank.org/indicator>.

<sup>85</sup> С 2004 по 2010 год бразильская экономика расширялась в среднем на 4,4 % в год; если исключить 2009-й как год глобальной рецессии, средний показатель роста – около 5,3 %, намного выше, чем он, скажем, был в период с 1985 по 1994 год. См. индикаторы Всемирного банка по адресу: <http://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.kd.zg?page=2> (дата обращения 02.03.2012).

стране есть стремление (гораздо большее, чем в Соединенных Штатах) улучшить положение бедных и устранить громадную пропасть между богатыми и бедными, в то время как Америка спокойно наблюдает за одновременным ростом неравенства и бедности.

А хуже всего то, что именно политика правительства оказывается главным источником неравенства в Соединенных Штатах. Если мы хотим повернуть тенденции роста неравенства вспять, мы должны аннулировать некоторые политические решения, приведшие к столь высокому уровню разобщенности, и предпринять некоторые шаги для облегчения ситуации, возникшей в результате действия наших рыночных сил.

Некоторые защитники существующего положения дел громко заявляют о том, что все не так уж и плохо, а изменения потребуют слишком серьезных материальных затрат. Они уверены, что при капитализме неравенство не только неизбежно, но и необходимо для правильного функционирования экономической системы. В конце концов, те, кто работает более продуктивно, должны получать вознаграждения (так и происходит) в том случае, если они прикладывают достаточное количество усилий и вкладывают средства в отрасли, приносящие пользу всем. В этом случае некоторый уровень неравенства просто неизбежен. Некоторые работают больше и дольше, чем другие, и всякая мало-мальски эффективная экономическая система должна вознаграждать их за труды.

Однако эта книга показывает, что как уровень неравенства в нынешних Соединенных Штатах, так и его истоки подрывают перспективы роста и в значительной степени ухудшают перспективы экономического развития. Частично эти причины коренятся в процессах, искажающих рыночные механизмы, но также и в побуждениях, направленных не на создание благополучия, а на его отъем у других. Посему неудивительно, что развитие и рост нашей экономики был заметным в те исторические периоды, когда показатели неравенства были ниже, а рост наблюдался во всех отраслях<sup>86</sup>. И эти замечания характерны не только для послевоенных десятилетий, но и для совсем недавнего времени – 1990-х годов<sup>87</sup>.

## Экономика просачивания

Защитники неравенства – а они имеются в значительном количестве – утверждают об обратном: перераспределение денежных потоков в пользу представителей верхушки дает преимущества *всем*, отчасти потому, что это ведет к общему экономическому росту. Такова идея просачивания (*trickle-down*) экономики. У этого направления есть собственная история, которая давно сама себя дискредитировала. Как мы уже сказали, увеличение неравенства ни в коем случае не приводит к положительной динамике роста, и доходы большинства американцев уменьшаются или, в лучшем случае, остаются неизменными. Наоборот, вся американская история последних десятилетий обнаруживает ситуацию, обратную экономике просачивания: богатые взбираются на вершину и сохраняют свои позиции за счет тех, кто оказывается внизу<sup>88</sup>.

Можно рассмотреть эту ситуацию на примере пирога. Если пирог поделен на равные части, каждый получит, соответственно, кусок одинакового размера, поэтому группа в 1 про-

---

<sup>86</sup> Рост в последние 30 лет (1981–2011) был не так силен, как в предыдущие 30 лет (средний годовой рост – 2,8 % против 3,6 %). Федеральный резервный банк Сент-Луиса, показатели скорости роста реального ВВП, доступно по адресу: <http://research.stlouisfed.org/fred2/series/GDPC1/downloaddata?cid=106>.

<sup>87</sup> С 1992 по 2000 год самый нижний квинтиль вырос на 2,6 %, быстрее, чем все другие квинтили, за исключением лишь верхнего пятого, который вырос на 3,5 %. Данные Бюро переписи США, процитированные Аланом Б. Крюгером в обращении к Центру американского прогресса 12 января 2012 года «The Rise and Consequences of Inequality in the United States».

<sup>88</sup> Существует перераспределение от низа и середины, и почти все, что было перераспределено, ушло на самый верх, к 1 проценту. Это является прямым следствием факта, что доходы низа и среднего класса падали, пока те, что на самом верху, росли. СВО, «Trends in the Distribution of Household Income».

цент получит пропорциональную часть от этого пирога. На деле получается, что эта группа забирает себе около одной пятой части пирога, и это означает, что другие получают меньше.

Сегодня апологеты экономики просачивания называют это политикой зависти, – мы-де должны посмотреть не на относительный размер кусков пирога, а на абсолютную их величину. Вкладывая деньги в деятельность богатой верхушки означает увеличивать пирог, так что, мол, несмотря на то что пропорционально средним и низшим классам достанется меньшая *доля*, на деле она увеличится, так как увеличится сам пирог. Я не против этого, но ведь так не происходит. А происходит прямо противоположное: как мы могли заметить в период роста неравенства, общий рост экономики замедляется, а посему кусок большинства американцев становится еще меньше<sup>89</sup>.

Молодые люди (в возрасте от 25 до 34 лет) без соответствующего образования испытывают едва ли не самые большие трудности; в среде людей со средним образованием за последние четверть века уровень доходов понизился на четверть<sup>90</sup>. Но не так уж хорошо идут дела и у людей, получивших высшее образование, – их средний доход с учетом инфляции снизился на 10 % в период с 2000 по 2010 год<sup>91</sup>.

В дальнейшем мы постараемся показать, что, хотя экономика просачивания не работает, просачивание экономики может принести пользу: все – даже те, кто входит в верхушку, – получают больше, если больше станут получать представители среднего и низшего классов.

## Неравенство в Америке: краткий обзор

История Америки вкратце такова: богатые богатеют, самые богатые богатеют еще больше<sup>92</sup>, бедные – беднеют, насколько это возможно, а средний класс выхолащивается, так как его доходы либо уменьшаются, либо остаются неизменными, так что пропасть между ним и богатейшей верхушкой становится еще глубже.

Несоразмерность доходов домохозяйств по большей части связана с несоразмерностью как заработной платы, так и прибыли от капитала – и оба эти показателя обнаруживают тенденцию к увеличению<sup>93</sup>. Одновременно с увеличением общего неравенства, увеличивается неравенство и в нише заработков. К примеру, за последние три десятилетия доход людей

---

<sup>89</sup> См. также: Крюгер, «The Rise and Consequences of Inequality».

<sup>90</sup> См. Национальный центр образовательной статистики, «Fast Facts» по вопросу «What is the average income for young adults?», доступно по адресу: <http://nces.ed.gov/fastfacts/display.asp?id=77>.

<sup>91</sup> Основано на среднем доходе домохозяйств с домовладельцем, достигшим возраста 25 лет и имеющим степень бакалавра или выше. См. Перепись дохода домохозяйств, историческая таблица «Table H-13. Educational Attainment of Householder – Households with Householder 25 Years Old and Over by Median and Mean Income: 1991 to 2011». Доступно по адресу: <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household/> (дата обращения 28.11.2012). Средний доход для женщин, получивших образование в колледже, в тот же самый период оставался ровным и сегодня составляет 2/3 от мужского заработка. См. Бюро переписи США, таблица P-16, доступно по адресу: <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/people/>.

<sup>92</sup> Как указал Пол Кругман, «почти две трети растущей доли верхнего процента доходов на самом деле идет верхним 0,1 процента ... кто наблюдает, как их реальные доходы увеличиваются более чем на 400 %» с 1979 по 2005 год. «Oligarchy, American Style», *New York Times*, 04.11.2011, доступно по адресу: <http://www.nytimes.com/2011/11/04/opinion/oligarchy-american-style.html> (дата обращения 01.03.2012). Согласно данным Пикетти и Саэза («Income Inequality in the United States, 1913–1998») и сайту Саэза, приведенным в п. 2 выше, доход 0,1 процента в 1979 году насчитывал только 3,44 % совокупного дохода, но к 2005 году его доля более чем утроилась – до 10,98 %. Бакия и др. в «Jobs and Income Growth of Top Earners» показывают, что рост доли дохода до налоговых вычетов 0,1 процента был от 2,2 % до 8 % в период с 1981 до 2006 года. Другие данные дают несколько иные цифры, но подтверждают огромный рост доли 0,1 процента.

<sup>93</sup> То есть, доходы домашних хозяйств состоят из заработной платы и доходов от капитала. Это третья определяющая, которую мы будем обсуждать позднее в этой главе – государство может увеличить доходы (через программы вычетов) или уменьшить их (через налоги). Как мы отметили ниже, государственные программы стали менее прогрессивны, то есть берут меньше у верхних и дают меньше низам.

с низким уровнем заработной платы (а это 90 % людей, относящихся к низшему классу) вырос всего на 15 %, в то время как этот же показатель у богатейшей десятой доли процента (0,1 %) составляет 300 %<sup>94</sup>.

Тем временем изменения в уровне общего благосостояния едва ли не более драматичны. На протяжении четверти века до кризиса граждане Америки становились богаче, в то время как темпы роста благосостояния американской верхушки имели фантастическую скорость. Как уже было отмечено, главное богатство представителей низших слоев составляет их жилье, и оно является, по большому счету, иллюзорным, так как покоится на иллюзорных ценах на недвижимость. Поэтому, когда во время кризиса все пострадали довольно серьезно, верхушка оправилась очень быстро, а вот остальные справиться с таким положением дел не смогли. Даже после того, как богатые потеряли часть своего богатства на фондовых рынках во время Великой рецессии, их прибыль, тем не менее, была в 225 раз выше прибыли обычных американцев, то есть дважды превышала подобный коэффициент в 1962 или 1983 годах<sup>95</sup>.

Если учитывать неравенство в уровне богатства, нельзя удивляться тому, что львиная доля доходов от капитала (в 2007 году она оценивалась в 57 %) сосредоточивается в руках 1 процента верхушки<sup>96</sup>. Так же, как не стоит удивляться тому, что верхушке досталась еще большая доля дохода по мере увеличения дохода от капитала после 1979 года, а 95 % граждан, составляющих беднейшие слои населения, получили всего 3 %<sup>97</sup>.

Эти цифры, уже будучи весьма тревожными, могут не захватить весь объем существующей несоразмерности. Можно привести еще более яркий пример, характеризующий состояние неравенства в Соединенных Штатах, – семью Уолтон: шестеро наследников империи Wal-Mart имеют в своем распоряжении порядка \$69,7 млрд, что эквивалентно доходу 30 % представителей беднейших слоев населения Америки. Цифры не так уж и удивляют, если учесть, насколько мал доход низших слоев<sup>98</sup>.

## Поляризация

Американцы всегда считали свою родину страной людей среднего класса. Никто не склонен думать о себе в привилегированном ключе, но никто не пожелает оказаться в числе бедных. Однако в последнее время американский средний класс старательно выхолащивался, так как приличная, то есть требующая определенных навыков, работа, которую он выполнял, кажется, вовсе исчезла, в то время как не требующая особых умений работа, в которой заняты беднейшие слои, и работа, в которой заняты представители верхушки, есть.

---

<sup>94</sup> Более точно, в период с 1979 по 2006 год зарплаты 1 процента выросли на 144 %; верхних 0,1 процента – на 324 %. Тогда 1 процент получал в 20 раз больше 90 процентов. Lawrence Mishel, Jared Bernstein, and Heidi Shierholz, *The State of Working America 2008/2009* (Ithaca, NY: ILR Press, an imprint of Cornell University Press, 2009), табл. 3.10, приведенная Мишелем и Байвенсом в «Occupy Wall Streeters Are Right».

<sup>95</sup> Когда числа уже достаточно велики – 125:1 или 131:1 соответственно. Из работы «Occupy Wall Streeters Are Right» Мишеля и Байвенса, основанной на анализе Эдварда Вольфа, неопубликованном анализе ФРС США, Исследовании финансов потребителей и потока средств в ФРС, подготовленном для Института экономической политики, и работе Sylvia Allegretto, *The State of Working America's Wealth, 2011: Through Volatility and Turmoil the Gap Widens*, Economic Policy Institute Brief Paper 292 (Washington, D.C.: EPI, 2010).

<sup>96</sup> Мишель и Байвенс, «Occupy Wall Streeters Are Right», основано на данных СВО, с. 8. Именно поэтому данные о неравенстве *доходов* показывают куда больше неравенства, чем данные, сфокусированные только на зарплате и неравенстве заработков.

<sup>97</sup> С 1979 по 2007 год. Мишель и Байвенс, Occupy Wall Streeters Are Right, с. 9, EPI, анализ данных СВО, собранных из данных по эффективным федеральным налогам.

<sup>98</sup> Институт экономической политики обнаружил, что богатство семьи Уолтон были больше, чем состояние нижних 40 процентов всех американских семей, собранных вместе в 2010 году. См.: [www.epi.org/blog/inequality-exhibit-walmart-wealth-american/](http://www.epi.org/blog/inequality-exhibit-walmart-wealth-american/) (дата обращения 14.11.2012).

Экономисты называют это явление поляризацией на рынке труда<sup>99</sup>. В главе 3 мы постараемся обсудить некоторые теории, объясняющие эту поляризацию и возможные пути решения сопутствующих проблем.

Непростая ситуация с наличием достойных вакансий длится вот уже четверть века, поэтому неудивительно, что зарплаты в этой сфере резко уменьшились, а значит, увеличилась пропасть между доходами верхушки и среднего класса<sup>100</sup>. Поляризация на рынке труда не означает ничего, кроме обогащения верхушки и потери своих позиций представителями среднего класса<sup>101</sup>.

---

<sup>99</sup> Ларри Кац из Гарварда популяризовал термин в многочисленных статьях, написанных в соавторстве (и приведенных в следующей главе). См., например, статью: David H. Autor, Lawrence F. Katz and Melissa S. Kearney, The Polarization of the Labor Market, *American Economic Review* 96, no. 2 (May 2006): 189–194; и статью: Claudia Goldin and Lawrence F. Katz, Long-Run Changes in the Wage Structure: Narrowing, Widening, Polarizing, *Brookings Papers on Economic Activity* 2 (2007): 135–164; и ссылки, приведенные здесь. Автор, Кац и Кирни приводят статью Мартина Гуса (Maarten Goos) и Алана Мэннинга (Alan Manning) «Lousy and Lovely Jobs: The Rising Polarization of Work in Britain», London School of Economics, Center for Economic Performance Discussion Papers: No. DP0604, 2003, как первый источник термина «поляризация».

<sup>100</sup> Один способ сказать это численно следующий: отношение дохода верхушки (скажем, по 95-му процентилю, т. е. только 5 процентов населения имеет более высокий доход) к тому, что есть в среднем классе, возросло, в то время как отношение дохода среднего класса и низов (скажем, по 20-му процентилю) не изменилось. Данные Пикетти и Саэза («Income Inequality in the United States, 1913–1998»), в сравнении с историческими таблицами Бюро переписи США (H-9 и H-1), показали, что отношение 95-го перцентиля домохозяйств к медиане в 1980-м составило 2,6; отношение медианного дохода домохозяйств к 20-му процентилю составило 2,4. В 2010 году отношение 95-го перцентиля доходов к медианному доходу было 3,0; отношение медианного дохода к 20-му процентилю дохода было по-прежнему 2,4.

<sup>101</sup> Другой способ рассмотрения разграбления среднего класса: доля тех, чьи доходы близки к середине – в диапазоне от 50 % больше, чем медиана, до 50 % меньше, чем медиана, – упала с 1970 года примерно с 50 % до 42 %. Крюгер («The Rise and Consequences of Inequality») приводит расчеты Совета экономических консультантов, основанные на текущем опросе населения.

## Великая рецессия делает тяжелую жизнь еще тяжелее

Разделение американской экономики приобрело такие масштабы, что представители верхушки едва ли могут себе представить, как живут беднейшие слои и представители уменьшающегося среднего класса. Рассмотрим, например, домохозяйство с одним кормильцем и двумя детьми.

Допустим, что этот кормилец здоров и работает полный рабочий день, то есть 40 часов в неделю (средняя продолжительность рабочей недели в Соединенных Штатах составляет 34 часа)<sup>102</sup>, получая при этом зарплату чуть выше минимальной: скажем, \$8,5 в час. Значит, после уплаты налога в фонд социального обеспечения у него остается порядка \$16 640 за 2080 рабочих часов в год. Допустим, что он не платит налог на доход, но его работодатель удерживает \$200 в месяц в качестве платы за медицинскую страховку для всей его семьи, беря на себя оплату остальных \$550 в месяц. Таким образом, его зарплата после вычетов составляет \$14 240. Если ему повезет найти квартиру с двумя спальнями с арендной платой в \$700 в месяц, то на расходы всей его семьи останется порядка \$5840 в год. Допустим, что ему необходим автомобиль: страховка, бензин и ремонт двигателя обойдутся ему в \$3000. Таким образом, семейный бюджет может располагать \$2840 – то есть 3 доллара в день на человека на питание и одежду, не говоря уже о дополнительных затратах, например, на развлечения. На непредвиденные расходы – мало ли что случится! – не остается ничего.

Когда в Америке случилась Великая рецессия, для нашей гипотетической семьи (как и для всех американцев) настали трудные времена. Они теряли работу, их дома обесценивались, а социальные пособия правительства урезались настолько, что едва можно было позволить себе даже самое необходимое.

Еще до кризиса бедные американцы жили на краю пропасти, однако с приходом рецессии у этой пропасти оказались и представители среднего класса. Истории о кризисе имеют трагическую подоплеку: потеря социального пособия означала потерю дома, потеря дома влекла за собой потерю работы и, одновременно, разрушение семьи<sup>103</sup>. Такие семьи могли выстоять при первом ударе, – но не при повторном. В условиях того, что почти 50 миллионов американцев не застрахованы, болезнь одного из членов семьи могла привести ее к краю пропасти, а болезнь второго – полностью разрушить все<sup>104</sup>. Действительно, недавние исследования показали, что большая доля банкротств, как правило, приводит к болезни какого-либо члена семьи<sup>105</sup>.

<sup>102</sup> Бюро трудовой статистики, сводка по состоянию занятости, ноябрь 2011, доступно по адресу: <http://www.bls.gov/news.release/empsit.nr0.htm>.

<sup>103</sup> Для превосходного пересказа некоторых из этих историй см.: Peter Goodman, *Past Due: The End of Easy Money and the Renewal of the American Economy* (New York: Times Books, 2009). См. также: Lisa A. Goodman, Leonard Saxe and Mary Harvey, «Homelessness as Psychological Trauma: Broadening Perspectives», *American Psychologist* 46, no. 11 (November 1991): 1219–1225.

<sup>104</sup> См. доклад Бюро переписи США «Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2010», выпущенный в сентябре 2011 года, с. 60–239.

<sup>105</sup> Химмельштейн и др. «консервативно» оценивают, что «62,1 % всех банкротств в 2007 году объяснялись медицинскими причинами», то есть имели важные медицинские факторы под собой. Далее, «большая часть медицинских должников были хорошо образованы, имели дома и профессии среднего класса. Три четверти имели медицинское страхование. Используя подобные определения, между 2001 и 2007 годами, доля банкротств, связанных с медицинскими проблемами, выросла на 49,6 %». Дэвид Химмельштейн (D. Himmelstein), Дебора Торн (D. Thorne), Элизабет Уоррен (E. Warren) и Стеффи Вулхэндлер (S. Woolhandler), «Medical Bankruptcy in the United States, 2007: Results of a National Study», *American Journal of Medicine* 122, no. 8 (2009): 741–746. В терминах становления причинной меры, то есть оценивая прямой эффект медицинского стресса на решение о том, объявлять или нет банкротство, Гросс и Нотовидигдо обнаружили, «что расходы на медицинское обслуживание из собственного кармана являются наиважнейшими примерно в 26 % частных банкротств среди домохозяйств с низким доходом». Tal Gross and Matthew J. Notowidigdo, «Health Insurance and the Consumer Bankruptcy Decision: Evidence from Expansions of Medicaid», *Journal of Public Economics* 95, nos. 7–8 (2011): 767–778.

Чтобы убедиться, насколько серьезную негативную роль играют даже самые незначительные изменения в сокращении социальных программ, вспомним семью с бюджетом в \$2840. Если рецессия продолжится, многие штаты урежут детское пособие. Например, в штате Вашингтон месячные расходы на двоих детей составляют \$1433<sup>106</sup>. Даже если в нашей гипотетической семье второй родитель сможет найти работу с подобной заработной платой, семья все равно не сможет позволить себе таких трат на детей.

## Рынок труда без гарантий безопасности

Однако трудности, с которыми сталкиваются те, кто потерял работу и не может трудоустроиться снова, гораздо более серьезны. Полная занятость с ноября 2007 по ноябрь 2011 года<sup>107</sup> сократилась на 8,7 миллиона. И это – за те четыре года, когда на рынок труда выходят 7 миллионов человек. Иными словами, реальный дефицит рабочих мест увеличился до 15 миллионов. Миллионы людей не могут найти работу и после долгих поисков решают оставить попытки и уйти с этого рынка; молодые люди стараются продолжить обучение, пока перспективы на рынке труда не позволят им хотя бы мечтать о вакансии. Наличие «отсутствующих» работников означает, что официальная статистика безработицы (которая к началу 2012 года называла цифру всего в 8,3 %) рисует нам чрезмерно радужную картину положения дел на рынке труда.

Наша система страхования безработных (одна из наименее щедрых среди передовых стран) элементарным образом не предназначена для соответствующей поддержки нуждающихся в ней граждан, потерявших работу<sup>108</sup>. Как правило, страховые выплаты рассчитаны только на полгода. В докризисные времена динамика рынка труда предполагала, что полная занятость означает, что большинство людей, желающих работать, найдут работу в кратчайшие сроки, даже если она не соответствует их умениям и навыкам. Однако в условиях глобальной рецессии этот механизм перестал функционировать: почти половина безработных находятся без работы уже довольно давно.

Границы покрытия страхования по безработице расширились (как правило, после горячих дискуссий в конгрессе)<sup>109</sup>, однако, несмотря на это, миллионы людей оказались без работы и, соответственно, без дохода<sup>110</sup>. Поскольку рецессия и негативная динамика трудового рынка имели место вплоть до 2010 года, в нашей экономике вырос новый сегмент – «группа 99»: так стали обозначать людей, находящихся без работы в течение 99 недель. Причем даже в самых благополучных штатах (при поддержке государства) эти люди остаются практически на улице. Они ищут работу, но ее более чем недостаточно. На каждую вакан-

---

<sup>106</sup> Данные 2010 года, Washington State Child Care Resource and Referral Network. Средняя стоимость (в штате) для одного дошкольника и одного младенца. Предполагается уход за детьми полный рабочий день, полный год. Доступно по адресу: <http://www.childcarenet.org/partners/data> (дата обращения 02.02.2012).

<sup>107</sup> Бюро трудовой статистики, ситуация с занятостью, доступно по адресу: [http://www.bls.gov/news.release/empsit\\_nr.htm](http://www.bls.gov/news.release/empsit_nr.htm) (дата обращения 15.11.2012). К октябрю 2012 года дополнительные 3,3 миллиона американцев имели работу на полный рабочий день.

<sup>108</sup> См. например: Stephane Pallage, Lyle Scruggs and Christian Zimmermann, «Unemployment Insurance Generosity: A Trans-Atlantic Comparison», IZA Discussion Papers 3869, Institute for the Study of Labor (IZA), 2008.

<sup>109</sup> Совсем недавно, перед тем как эта книга вышла в печать, в феврале 2012 года.

<sup>110</sup> Служба исследований конгресса отмечает, что 2 миллиона из 14,4 миллиона безработных в июне 2011 года были безработными более чем 99 недель. G. Mayer, «The Trend in Long-Term Unemployment and Characteristics of Workers Unemployed for More Than 99 Weeks», от 12.09.2011, доступно по адресу: <http://big.assets.huffingtonpost.com/crsreport.pdf>. BLS сообщает, что для 9 % безработных в 2010 году срок без работы достиг 99 недель. См.: R. Ilg, «How Long before the Unemployed Find Jobs or Quit Looking?», Бюро трудовой статистики, май 2011 г., доступно по адресу: [http://www.bls.gov/oreub/ils/summary\\_11\\_01/unemployed\\_jobs\\_quit.htm](http://www.bls.gov/oreub/ils/summary_11_01/unemployed_jobs_quit.htm)

сию приходится конкурс в четыре человека<sup>111</sup>. А учитывая траты на то, чтобы расширить границы страхования до 52, 72 или 99 недель, вряд ли стоит надеяться на изменения в текущем положении дел<sup>112</sup>.

Исследование газеты «Нью-Йорк таймс», датированное концом 2011 года, обнаруживает некоторые проблемы в функционировании системы страхования по безработице<sup>113</sup>. Согласно этому исследованию, только 38 % безработных получали страховку, в то время как 44 % не получали ее вовсе. 70 % тех, кто получал страховые пособия, понимали, что оно закончится раньше, чем они устроятся на работу. А еще 75 % истратили свою страховку на погашение предыдущих расходов. Посему неудивительным представляется тот факт, что более половины безработных испытывали серьезные проблемы со здоровьем (в том числе, психическим), будучи оставленными на произвол судьбы, потому как более чем у половины безработных отсутствовала еще и медицинская страховка.

Большинство людей среднего возраста после потери работы все же видели перспективы найти новое место. Для людей после 45 лет средняя продолжительность безработного периода достигла 1 года<sup>114</sup>. Единственный оптимистичный момент исследования состоял в том, что, *в общем*, порядка 70 % безработных все же надеялись найти работу в течение ближайших 12 месяцев. Американский оптимизм до сих пор жив.

До рецессии казалось, что общее положение дел в Соединенных Штатах более благоприятно, чем в других странах. Правда, уровень заработных плат снижался, но, по крайней мере, каждый желающий работать человек мог найти себе работу. Таково было преимущество так называемого «гибкого рынка труда». Однако кризисное положение уничтожило это преимущество, и американский рынок труда оказался подвержен тем же тенденциям, что и аналогичные рынки труда европейских стран с гораздо более продолжительной безработицей среди населения. Молодые люди были в отчаянии, но, принимая во внимание текущие тренды, можно было сделать и более трагичные прогнозы: ведь те работники, которые остаются без работы на долгое время, существенно проигрывают на рынке занятости тем, кто был занят трудом до этого. И даже если им вдруг повезет найти работу, оплата их труда будет гораздо ниже (несмотря на одинаковый набор умений и навыков), чем оплата труда тех, кто, потеряв работу, тут же находит новую. Действительно, невозможность найти себе вакансию на рынке занятости в течение года серьезным образом влияет на дальнейший заработок человека<sup>115</sup>.

---

<sup>111</sup> По состоянию на октябрь 2011 года. В декабре 2007 года это отношение было 1,8; на пике Великой рецессии оно достигло 6,1. Бюро трудовой статистики, «Job Openings and Labor Turnover Survey – October 2011» от 13.12.2011, доступно по адресу: [http://www.bls.gov/web/jolts/jlt\\_labstatgraphs.pdf](http://www.bls.gov/web/jolts/jlt_labstatgraphs.pdf).

<sup>112</sup> Некоторые политики и несколько экономистов волновались, что страховка от безработицы затормозит поиск. Но больше поиска будет просто означать более длинные очереди, а не больше занятости.

<sup>113</sup> Michael Cooper and Allison Kopicki, «Jobless Go Without, But Stay Hopeful, Poll Finds». *New York Times*, 27.10.2011, с. A1, A16.

<sup>114</sup> Для тех, кто в возрасте между 45 и 54 годами, среднее время безработицы на январь 2012 года было 43 недели, для тех, кто между 55 и 64, – почти 57 недель. См. таблицу данных домохозяйств А-6 Бюро трудовой статистики, «Unemployed Persons by Age, Sex, Race, Hispanic or Latino Ethnicity, Marital Status, and Duration of Unemployment», January 2012, доступно по адресу: <http://www.bls.gov/web/empsit/cpseea36.pdf> (дата обращения 06.03.2012).

<sup>115</sup> См., например: Steven J. Davis and Till von Wachter, «Recessions and the Costs of Job Loss», ноябрь 2011 г., подготовлено для журнала *Brookings Papers on Economic Activity*, доступно по адресу: [http://www.columbia.edu/~vw2112/papers//Recessions\\_and\\_the\\_Costs\\_of\\_Job\\_Loss\\_23\\_November\\_2011.pdf](http://www.columbia.edu/~vw2112/papers//Recessions_and_the_Costs_of_Job_Loss_23_November_2011.pdf) (дата обращения 05.03.2012). См. также: P. Oreopoulos, T. von Wachter and A. Heisz, «The Short- and Long-Term Career Effects of Graduating in a Recession: Hysteresis and Heterogeneity in the Market for College Graduates», NBER Working Paper, no. 12159 (2006); или L. Kahn, «The Long-Term Labor Market Consequences of Graduating from College in a Bad Economy», *Labour Economics* 12, no. 2 (April 2010): 303–316.



## Экономическая небезопасность

Многие американцы в таких условиях совершенно не чувствуют себя в безопасности – это очевидно. Даже работающие граждане, имея представление о риске потерять работу и одновременно невероятно высоком уровне безработицы и низком уровне социальной защиты населения, осознают, что потеря места грозит им очень многим. Потеря работы означает потерю медицинского страхования и, возможно, потерю жилья.

Людей, имеющих относительно стабильные места, могут еще и, например, отправить на пенсию, так как в последнее время Соединенные Штаты производят в этой области некоторые изменения. Большинство пенсионных расходов обеспечивается посредством специальных максимально стабильных схем, при которых человек может быть уверен в сумме своей пенсии, а также с учетом деятельности корпораций и их рисков на фондовых рынках в условиях колебания цен. Однако сейчас большинство работников самостоятельно делают специальные взносы на свои счета с учетом рисков колебаний фондовых рынков и инфляции. При этом существует очевидная опасность: если бы индивиды прислушались к мнениям финансовых аналитиков и сделали вложения в фондовые схемы, они совершенно точно потерпели бы крах в 2008 году.

Поэтому Великая рецессия означает тройную угрозу для большинства американцев: касательно работы, пенсионного обеспечения и рисков потери жилья. Жилищный пузырь обеспечивал временную отсрочку последствий падения уровня доходов. Американцы могли тратить (и тратили) больше, чем могли себе позволить во имя поддержания нормального уровня жизни. Так, в середине 2000-х годов, перед началом Великой рецессии, 80 % представителей беднейших слоев тратили 110 % своих доходов<sup>116</sup>. Сейчас пузырь сдулся, а американцы по-прежнему не только не могут жить по средствам, но тратят еще больше денег, чтобы покрыть предыдущие расходы. Более 20 % граждан, едва выживающих на пособие, имеют долг, который превышает стоимость их жилья<sup>117</sup>. То есть если раньше дом был потенциальным капиталом для выплат в пенсионный фонд и оплаты обучения детей, то теперь он стал тяжкой обузой для этих людей. Многие стоят на краю пропасти – некоторые уже находятся в безвыходном положении. Большое количество упомянутых нами семей, лишившихся жилья после сдутия жилищного пузыря, потеряли не только крышу над головой, но и почти все свои сбережения<sup>118</sup>.

Между утратой государственной пенсионной поддержки и сдутием жилищного пузыря, стоившим почти \$6,5 триллиона<sup>119</sup>, обычные американцы пережили кризис. А беднейшие слои населения, перед которыми едва промелькнула возможность реализации американской мечты, так как они видели растущую цену на их жилье, оказались в плачевном состоянии. Между 2005 и 2009 годами среднее афроамериканское домохозяйство потеряло 53 % своего состояния – при том, что среднее домохозяйство белых американцев потеряло

---

<sup>116</sup> Точка зрения объясняется в работе: Domenico Delli Gatti, Mauro Gallegati, Bruce C. Greenwald, Alberto Russo and Joseph E. Stiglitz, «Sectoral Imbalances and Long Run Crises», труды Мирового конгресса международной экономической ассоциации, Пекин, 2012.

<sup>117</sup> Четверть обладателей ипотеки, около 14 миллионов американцев, «утонула», с чистым негативным капиталом в совокупности около 700 миллиардов долларов. M. Zandi, «To Shore Up the Recovery, Help Housing», Special Report, Moody's Analytics, May 25, 2011.

<sup>118</sup> Получившие ипотеку между 2004 и 2008 годами приняли на себя самый сильный удар; из тех, кто получил займы в этот период, 2,7 миллиона домохозяйств уже прошли процедуру выкупа, другие 3,6 миллиона находятся в опасной ситуации. D. Gruenstein Bocian, W. Li, and C. Reid, «Lost Ground, 2011: Disparities in Mortgage Lending and Foreclosures», Центр ответственного кредитования, ноябрь 2011, доступно по адресу: <http://www.responsiblelending.org/mortgage-lending/research-analysis/Lost-Ground-2011.pdf>.

<sup>119</sup> Zandi, «To Shore Up the Recovery».

всего 5 %, а среднее домохозяйство испаноговорящего – 66 %. Понизился и собственный капитал обычных белых граждан – в 2009 году он составил \$113 149, то есть за четыре года уменьшился на 16 %<sup>120</sup>.

## Падение уровня жизни

Измерения уровня доходов, обозначенные нами ранее, сколь печальными бы они ни были, не отражают полной картины падения уровня жизни среди *большинства* обычных американцев. Большинство не только сталкивается с проблемами экономической нестабильности, но и обретает неуверенность в оказании медицинской помощи, и даже ощущает физическую незащищенность. Программа здравоохранения администрации Обамы была ориентирована на расширение целевой аудитории, но Великая рецессия и скромность бюджета в качестве вынужденной меры повернули все вспять. Медицинские программы помощи бедным были и вовсе отозваны.

Нехватка медицинского страхования – крайне важный фактор, влияющий на показатели здоровья бедных. Средняя продолжительность жизни в Соединенных Штатах составляет 78 лет, это меньше аналогичных показателей в Японии (83 года) или средних показателей Израиля и Австралии (82 года). Согласно данным Всемирного банка, в 2009 году Соединенные Штаты по этому показателю занимали четвертое место, находясь рядом с Кубой<sup>121</sup>. Показатели детской и материнской смертности в Соединенных Штатах немного лучше, чем в других развитых странах; однако, показатели детской смертности выше, чем на Кубе, в Белоруссии, Малайзии и еще нескольких странах<sup>122</sup>. Эти показатели являются отражением мрачной статистики среди представителей беднейших слоев Америки. Например, средняя продолжительность жизни у них на 10 % меньше, чем у тех, кто представляет верхушку общества<sup>123</sup>.

Ранее мы упоминали о том, что средний заработок мужчины, работающего полный день, оставался неизменным в течение последних тридцати лет, а заработок людей без среднего образования и вовсе снижался. Чтобы сохранить прежний уровень семейного дохода,

---

<sup>120</sup> Исследовательский центр Пью, «Wealth Gaps Rise to Record Highs between Whites, Blacks, Hispanics Twenty-to-One» (2011), доступно по адресу: [www.pewsocialtrends.org/2011/07/26/wealth-gaps-rise-to-record-highs-between-whites-blacks-hispanics/](http://www.pewsocialtrends.org/2011/07/26/wealth-gaps-rise-to-record-highs-between-whites-blacks-hispanics/). Исследование потребительских финансов ФРС 2010 года, выпущенное после публикации этой книги, показало, что среднее состояние белого американца немного восстановилось, но по-прежнему ниже уровня 2005 года. Общая картина остается тусклой.

<sup>121</sup> Всемирный банк, Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (в годах), доступно по адресу: [http://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?order=wbapi\\_data\\_value\\_2009+wbapi\\_data\\_value+wbapi\\_data\\_value-last&sort=desc](http://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?order=wbapi_data_value_2009+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc).

<sup>122</sup> Согласно данным Всемирного банка, уровень смертности в США для детей до 5 лет был 8 на 1000. Этот показатель занимает 45-е место в мире по этой шкале, хуже, например, чем Куба (6), Беларусь (6), Литва (7) и ОАЭ (7). В Исландии этот уровень в четыре раза лучше (2). Данные доступны по адресу: [http://data.worldbank.org/indicator/SH.DYN.MORT?order=wbapi\\_data\\_value\\_2010+wbapi\\_data\\_value+wbapi\\_data\\_value-last&sort=asc](http://data.worldbank.org/indicator/SH.DYN.MORT?order=wbapi_data_value_2010+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=asc). Картина материнской смертности, по данным Всемирного банка, схожа, где, например, Германия в три раза лучше США.

<sup>123</sup> В 2002 году для нижнего дециля ожидаемая продолжительность жизни составила 73,2, против 79,8 наверху. Пропасть между верхом и низом на самом деле росла. В 1982 году у верхнего дециля ожидаемая продолжительность жизни была 76,3 по сравнению с 71,0 у нижнего дециля. (Некоторые измерения неравенства в здоровье, однако, подобные коэффициенту Джини, показывают улучшения). S. Peltzman, «Mortality Inequality», *Journal of Economic Perspectives* 23, no. 4 (Fall 2009): 175–190. Неравенство в состоянии здоровья давно и широко распространено. Как сообщают David Cutler, Angus Deaton и Adriana Lleras-Muney в работе «The Determinants of Mortality», *Journal of Economic Perspectives* 20, no. 3 (Summer 2006): 97–120, «Американцы из нижних 5 процентов по распределению доходов в 1980-м имели ожидаемую продолжительность жизни в любом возрасте на 25 % ниже, чем соответствующая продолжительность тех, кто находится в верхних 5 процентах распределения доходов (Rogot, Sorlie, Johnson and Schmitt, 1992)», с. 98. Они продолжают (с. 99): «Афроамериканцы имели ожидаемую продолжительность жизни в 2002 году на 5,4 года меньше, чем белые американцы. В Англии и Уэльсе в 1997–2001 годах работники ручного труда мужского пола ожидаемо жили на 8,4 года меньше, чем профессионалы, разница выросла с 1970 года».

приходилось больше работать, и женщины зачастую выходили на работу наравне со своими мужьями. Наша статистика доходов не берет в расчет последовавшие за этим потерю свободного времени и ухудшение климата в семье.

Падение общего уровня жизни обнаруживается как в изменении социальных паттернов, так и в жестких фактах из сферы экономики. Большое количество молодых людей продолжают жить со своими родителями: в 2009 году этот показатель превышал 19 % (для мужчин возраста 25–34 лет) – против 15 % в 2005 году. Для женщин этой возрастной группы рост показателя составил 2 % (с 8 до 10 % за аналогичный период)<sup>124</sup>. Иногда эти молодые люди, обозначаемые как «поколение бумеранга», вынуждены оставаться дома или возвращаться в родительский дом после окончания учебы из-за невозможности жить самостоятельно. Низкие доходы и неуверенность в завтрашнем дне сказываются даже на таких важных явлениях, как бракосочетание. Только за один 2010 год количество совместно проживающих, но официально не оформивших свои отношения пар, выросло на 13 %<sup>125</sup>.

Последствия глубокой и постоянной бедности и многолетнего недостатка в финансировании системы образования, показатели других социальных сфер также говорят о том, что система не работает надлежащим образом: наблюдается высокий уровень преступности и растущая доля людей, находящихся в заключении<sup>126</sup>. Статистика уровня преступности не так плоха, как она была в 1991 году (время крайнего упадка)<sup>127</sup>, однако она все же высока – гораздо выше, чем в других передовых странах, – а улучшение положения требует серьезных экономических и социальных затрат от нашего общества. Жители многих бедных (и не очень бедных) районов постоянно чувствуют угрозу своей безопасности. Держать под стражей 2,3 миллиона преступников очень дорого. Количество находящихся под стражей в Соединенных Штатах представляет собой рекордную цифру, которая в 9–10 раз превышает аналогичные показатели в Европе. Один из десяти взрослых граждан Америки находится за решеткой<sup>128</sup>. В некоторых штатах США на долю университетов приходится меньше студентов, чем то количество людей, что сидят в тюрьмах этих штатов<sup>129</sup>.

<sup>124</sup> Около 5,9 миллиона в возрасте между 25 и 34 годами жили в домах, на 14 % выше дорецессионной цифры в 4,7 миллиона. См.: «America's Families and Living Arrangements: 2011», набор таблиц на основании текущего опроса населения за 2011 год. В работе К. Newman, *The Accordion Family* (Boston: Beacon Press, 2012) говорится, что сейчас с детьми живет более высокая доля родителей в США, чем в любой другой период с 1950 года.

<sup>125</sup> Кэрл Морелло (Carol Morello, «Married Couples at a Record Low», *Washington Post*, 14.12.2011) приводит данные, предоставленные Роуз Крейдер (Rose Kreider), демографом Бюро переписи. Тенденция, конечно, показана до рецессии, но масштаб изменений был трагическим и имел связь с рецессией. Общее число пар, живущих вместе без регистрации брака, было 7,5 миллиона в 2010 году. В более бедных странах отсутствие экономических ресурсов мешает браку или ведет к браку позднее; в некотором смысле, американцы все больше следуют этому примеру.

<sup>126</sup> Часть проблемы заключается в том, что люди без репутации жестоких преступников могут получать долгие тюремные сроки за наркотики. Но часть проблемы отражает высокий уровень жестокости. Система приговоров к заключению предполагает, что другие социальные направления (включая дискриминацию) играют свою роль. См.: Robert Perkinson, *Texas Tough* (New York: Metropolitan Books, 2010) и Michelle Alexander, *The New Jim Crow* (New York: New Press, 2010).

<sup>127</sup> ФБР, «Crime in the US, 1991–2010», Uniform Crime Reports, доступно по адресу: <http://www.fbi.gov/about-us/cjis/ucr/crime-in-the-u.s/2010/crimein-the-u.s.-2010/tables/10tbl01.xls>. Убийства резко выросли в 1970-х, с пиком в 10,2 на 100 000 населения в 1980 году, немного упав в середине 80-х, перед тем, как подняться снова до 9,8 на 100 000 в 1991 году и падая с тех пор. В 2010 году уровень был 4,8 на 100 000. Министерство юстиции США, *Homicide Trends in the United States, 1980–2008*, November 2011. Уровень насильственных преступлений достиг своей наивысшей отметки 758 на 100 000 человек в 1991 году (данные покрывают 1960–2010 гг.). К 2009 году, этот уровень был ниже – 429. ФБР, Uniform Crime Reports, подготовлено для Национального архива данных криминальной юстиции, доступно на сервере: <http://www.ucrdatatool.gov/index.cfm> (дата обращения 01.01.2012).

<sup>128</sup> Уровень заключения и надзора взят у L. Glaze, *Correctional Populations in the United States, 2010*, Бюро статистики правосудия США, NCJ 231681, 2011. Согласно этому же докладу, общее число находящихся под надзором на 2010 год даже выше – более 7 миллионов. Международные сравнения взяты из данных Международного центра тюремных исследований, доступно по адресу: [http://www.prisonstudies.org/info/worldbrief/wpb\\_stats.php?area=all&category=wb\\_poprate](http://www.prisonstudies.org/info/worldbrief/wpb_stats.php?area=all&category=wb_poprate). Согласно этим данным, Соединенные Штаты берут под стражу 730 из 100 000 человек; следующий наиболее высокий уровень заключения под стражу – в Руанде (около 595) и России (542). Есть сравнительные данные и по статистике внутри Америки, между штатами, см.: Pew Center on the States, 2008, *One in 100: Behind Bars in America 2008*, доступно по адресу: <http://>

Подобные траты не являются ярким отличительным признаком успешно функционирующих экономической и социальной систем. Средства, которые идут на обеспечение безопасности жизни и имущества, не улучшают ситуации; они просто притормаживают движение к дальнейшему ухудшению. Тем не менее мы планируем эти и подобные им траты в процессе распределения доходов от ВВП. Если нарастающий уровень неравенства приведет к более серьезным затратам на предотвращение преступлений, это, конечно, скажется на увеличении уровня ВВП, но в таком случае не стоит путать эту цифру с реальным ростом доходов населения<sup>130</sup>.

Количество заключенных влияет также на статистику уровня безработицы. Человек, находящийся под стражей, как правило, не имеет достойного уровня образования и приходит из тех социальных групп, которые чаще всего сталкиваются с высоким уровнем безработицы. Так и происходит – если человек не попадает за решетку, он присоединяется к бесконечным вереницам безработных. В свете этого мы можем говорить о том, что реальный уровень безработицы в Америке мог бы быть еще выше: если бы все 2,3 миллиона заключенных вышли на свободу, уровень безработицы достиг бы 9 %<sup>131</sup>.

## Бедность

Великая рецессия значительно усложнила жизнь и без того исчезающему на глазах среднему классу. Однако особенно трудно пришлось все же представителям низших слоев населения – ранее в этой главе мы уже приводили пример семьи, пытающейся выжить на зарплату, чуть превышающую минимальную.

Растет доля американцев, еле сводящих концы с концами, – они попадают в разряд бедных. По последним имеющимся данным, доля таких людей в 2011 году составила 15 % против 12,5 % в 2007 году<sup>132</sup>. И наши предыдущие рассуждения должны были прояснить

---

[www.pewcenteronthestates.org/uploadedFiles/One%20in%20100.pdf](http://www.pewcenteronthestates.org/uploadedFiles/One%20in%20100.pdf).

<sup>129</sup> Между 1987 и 2007 годами отношение расходов (из общего фонда) на исправительные учреждения к расходам на образование выросло во всех штатах, за исключением двух. В Нью-Йорке это соотношение выросло до 0,61. Орегон тратит \$1,06 на исправительные меры на каждый доллар, потраченный на образование; Мичиган – \$1,19. Pew Center on the States, *One in 100: Behind Bars in America 2008*, доступно по адресу: [http://www.pewcenteronthestates.org/uploadedFiles/8015PCTS\\_Prison08\\_FINAL\\_2—1—1\\_FORWEB.pdf](http://www.pewcenteronthestates.org/uploadedFiles/8015PCTS_Prison08_FINAL_2—1—1_FORWEB.pdf).

<sup>130</sup> Этот ВВП дает нам неверное представление о здоровье экономики – главная повестка Комиссии по измерению экономической эффективности и социального прогресса. Jean-Paul Fitoussi, Amartya Sen, and Joseph E. Stiglitz, with J. Fitoussi and A. Sen, *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up* (New York: New Press, 2010), также доступно по адресу: <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm> (дата обращения 01.03.2012).

<sup>131</sup> Количество заключенных в Америке – в районе 2,27 млн, согласно данным Министерства юстиции. См.: «Correctional Population in the United States, 2010», U.S. Department of Justice, Bureau of Justice Statistics, December 2011, NCJ 236319, доступно по адресу: <http://bjs.ojp.usdoj.gov/content/pub/pdf/cpus10.pdf> (дата обращения 01.03.2012). Если это безработное население добавить к гражданской рабочей силе в количестве 154,4 миллиона человек (на январь 2012 года) и к тем 12,76 миллиона, которые на данный момент считаются безработными, это увеличит уровень безработицы с 8,3 % до 9,5 %. Цифры безработицы взяты из доклада Бюро трудовой статистики «Unemployment Situation Report» – January 2012, доступно по адресу: <http://www.bls.gov/news.release/pdf/empsit.pdf> (дата обращения 01.03.2012). Одно исследование, написанное в 1999 году, когда количество населения было несколько ниже, показало, что уровень безработицы может быть на 2 % выше, если включить в статистику осужденных. См., например, Bruce Western and Katherine Beckett, «How Unregulated Is the U.S. Labor Market? The Penal System as a Labor Market Institution», *American Journal of Sociology* 104, no. 4 (January 1999): 1030–60. Заключение само по себе, однако, может вносить вклад в более высокую безработицу среди свободного населения, поскольку, как мы отмечаем в третьей главе, заключенные имеют более низкие ожидания по поводу работы, и это особенно правдиво в отношении афроамериканцев.

<sup>132</sup> Федеральный порог нищеты был разработан в середине 1960-х Молли Оршански (Mollie Orshansky) из Управления программой социального страхования. В основу были положены результаты опроса, который выявил, что домохозяйства в то время тратили примерно треть их доходов на еду; линия бедности была рассчитана как утроенная стоимость плана питания по версии USDA. Пороги используются Бюро переписи и ежегодно обновляются с учетом инфляции. Федеральные рекомендации по вопросам бедности являются административным инструментом (выпускаемым Министерством здравоохранения и социального обеспечения) и были институционализированы в ряде важных программ благосостояния. Изме-

вопрос о том, насколько низок уровень жизни людей, находящихся на краю. Согласно исследованиям измерения бедности в развитых странах, проведенным Всемирным банком, к 2011 году на социальном дне Америки количество семей, находящихся в условиях *крайней нищеты*, то есть живущих на два доллара на человека хотя бы один месяц в году, с 1996 увеличилось вдвое и составило 1,5 миллиона<sup>133</sup>. Другой пример красноречивой статистики – это показатель, именуемый «Глубина бедности». Он представляет собой процент, на который падает доход представителя беднейших слоев населения по сравнению с прожиточным минимумом. По этому показателю (доход беднейшего населения составляет 37 % прожиточного минимума) Соединенные Штаты возглавляют список стран Организации экономической кооперации и развития (ОЭСР), «клуб» наиболее развитых стран (показатель Мексики, например, – 38,5 %) <sup>134</sup>.

О распространении бедности говорит также доля людей, зависимых от правительства в вопросе удовлетворения базовой потребности в питании (один из семи человек); огромное количество людей, по крайней мере, раз в месяц ложатся спать голодными, – не из-за диеты, а из-за невозможности позволить себе ужин<sup>135</sup>.

Измерения бедности, так же как и измерения дохода, – довольно трудоемкие и неоднозначные процессы. До 2011 года традиционные методы измерения бедности делали акцент на уровне дохода без учета правительственных программ, и эти цифры мы уже давали выше. Такова была бы жизнь в отсутствие систем безопасности правительства. Неудивительно, что правительственные программы *имеют значение*, – особенно в период экономических спадов. Многие из программ (например, программа страхования по безработице) имеют лишь краткосрочный эффект. Она направлена на поддержку тех, кто сталкивается с временными трудностями. После реформы системы социального обеспечения 1996 года (Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act) социальные выплаты также стали носить временный характер (да и федеральные фонды за последние пять лет значительно уменьшились).

При внимательном взгляде на эти программы и одновременном тщательном исследовании нужд различных социальных групп (скажем, людей из аграрного сектора, сталкивающихся с проблемами низкой стоимости жилья, или, например, представителей старшего поколения, имеющих проблемы трат на медикаменты) может сложиться более детальная картина бедности (в которой мы увидим меньше бедных в сельской местности, больше бед-

---

рения очевидным образом имеют проблемы (как Оршански сама отметила), в основном, что стоимость еды по отношению, например, к стоимости жилья и медицинского обслуживания сильно изменилась. В 2011 году порог нищеты для семьи из четырех человек был \$22 350. Рекомендации Министерства здравоохранения и социального обеспечения США в отношении бедности доступны по адресу: <http://aspe.hhs.gov/poverty/11poverty.shtml>.

<sup>133</sup> Н. Luke Shafer and Kathryn Edin, «Extreme Poverty in the United States, 1996 to 2011», National Poverty Center Policy Brief no. 28, February 2012, доступно по адресу: [http://npc.umich.edu/publications/policy\\_briefs/brief28/policybrief28.pdf](http://npc.umich.edu/publications/policy_briefs/brief28/policybrief28.pdf) (дата обращения 01.03.2012). Число выросло с 636 000 до 1,46 млн. Семьи проводят, по крайней мере, один месяц в году в состоянии экстремальной нищеты. Исследования включают только наличный доход, а потому не учитывают пособия в натуральной форме. По-прежнему только один из пяти получал ваучеры или живет в государственном жилье. Даже если домохозяйство не тратит на еду или медицинскую помощь, просто приобрести жилье для семьи из трех человек, тратя по \$180 в месяц – и не имея ничего в остатке для других нужд, – практически невозможно. Цифры уровня нищеты представлены Бюро переписи США.

<sup>134</sup> См. Книгу фактов ОЭСР 2011–2012: Экономическая, экологическая и социальная статистика, доступно по адресу: <http://www.oecd-ilibrary.org/> (дата обращения 05.03.2012).

<sup>135</sup> Около 46,3 млн человек пользуется талонами на еду на осень 2011 года, и 14,5 % американцев по-прежнему сталкиваются с отсутствием продовольственной безопасности. См.: «Supplemental Nutrition Assistance Program: Number of Persons Participating», данные предоставлены Департаментом сельского хозяйства США, доступно по адресу <http://www.fns.usda.gov/pd/29snapcurtpp.htm> (дата обращения 01.03.2012) и «Food Security in the United States: Key Statistics and Graphics», Департамент сельского хозяйства США, доступно по адресу: [http://www.ers.usda.gov/briefing/foodsecurity/stats\\_graphs.htm](http://www.ers.usda.gov/briefing/foodsecurity/stats_graphs.htm) (дата обращения 01.03.2012). Продовольственная безопасность измеряется так: «В течение года эти домохозяйства были не уверены в том, что имеют, или не имели возможности приобрести достаточно еды, чтобы накормить всех членов семьи, поскольку у них недостаточно средств или других ресурсов для еды».

ных в городе, меньше бедных детей, больше бедных стариков), нежели при помощи старых измерений, совершенно не учитывавших обстоятельства различных беднейших слоев населения. Согласно этому новому измерению (что, впрочем, не противоречит имеющимся до этого данным), показатели бедности растут очень быстро. Только с 2009 по 2010 год они выросли на 6 %. Однако с учетом нового измерения эти показатели даже выше, чем старые: на сегодня один из шести граждан Америки живет за чертой бедности<sup>136</sup>.

Мысль о том, что «бедность всегда с нами», может показаться истинной, однако это не означает большого количества бедных и того, что они вынуждены страдать. У нас есть возможности и ресурсы для искоренения бедности: системы социального обеспечения и медицинской защиты уже почти искоренили бедность среди пожилых людей<sup>137</sup>. Другие страны, даже не обладающие такими обширными ресурсами, как Соединенные Штаты, довольно успешно ведут работу по уменьшению показателей неравенства и бедности.

Довольно пугающим представляется тот факт, что сегодня почти четвертая часть всех детей живет в бедности<sup>138</sup>. Если не делать ничего для исправления этой ситуации на политическом уровне, необходимо подготовиться к долгосрочным последствиям и мрачным прогнозам относительно нашего будущего.

---

<sup>136</sup> В рамках новых измерений, цифры нищеты увеличились с 43,6 млн в 2009 году до 46,2 в 2010 году, и цифры нищеты в условиях новых измерений на самом деле выше, чем в условиях старых. Порог нищеты в 2010 году был \$17 568 для матери-одиночки с двумя детьми. Приведенная в этой главе ранее дискуссия прояснила, что жизнь в большинстве городов (предоставление детского обслуживания, еды, крова и одежды) на эту сумму – с учетом трат хотя бы на немного удобств современной жизни – сложно себе представить. Талоны на еду облегчают ношу, давая семье максимум \$526 в месяц или \$6 на человека в день. См. US. Census, «The Research Supplemental Poverty Measure: 2010», November 2011. Эта дискуссия не выделяет в достаточной мере множество измерений бедности. Когда я был главным экономистом Всемирного банка, мы провели исследование среди 10 000 человек, чтобы оценить, какие аспекты их жизни наиболее их отягощают. Отсутствие дохода было очевидным. Но раз за разом они подчеркивали неуверенность и отсутствие голоса, их неспособность влиять на решения, от которых зависят их жизни. Deepa Narayan et al. *Can Anyone Hear Us? Voices of the Poor* (New York: Published by Oxford University Press for the World Bank, 2000); и World Bank, *World Development Report 2000–2001: Attacking Poverty* (New York: Oxford University Press, 2000—01).

<sup>137</sup> Из 46,2 млн человек, живущих за чертой бедности, только 3,5 млн старше 65 лет, то есть около 7,6 %. Между тем в общем населении люди этого возраста составляют около 13 %. Сокращение доли стариков, живущих за чертой бедности, происходит в силу реализации программы социального страхования. Согласно данным Бюро переписи, «в 2010 году число людей старше 65, испытывающих нищету, будет выше 14 миллионов, если выплаты социального страхования будут исключены из их доходов, увеличивая число пожилых людей в нищете в пять раз» (с. 22). US. Census Bureau, «Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2010», выпущенное в сентябре, и US. Census Bureau, «The Research Supplemental Poverty Measure: 2010», November 2011.

<sup>138</sup> См.: US. Census Bureau, 2011, «Child Poverty in the United States 2009 and 2010: Selected Race Groups and Hispanic Origin», доступно по адресу: <http://www.census.gov/prod/2011pubs/acsbr10—05.pdf> (дата обращения 06.03.2012). Для некоторых групп уровень куда выше: около 40 % афроамериканских детей жили в состоянии нищеты в 2010 году.

## Возможность

Неизменная вера в то, что Америка является территорией *равных возможностей*, безусловно, скрепляет нашу нацию воедино. По крайней мере, это существует на уровне мифа – мощного и стойкого. Но все же это – миф. Конечно, везде есть свои исключения, однако для экономистов и социологов единичные истории успеха не представляют особой ценности, важно то, что происходит в большинстве семей среднего и низшего классов. Каковы их шансы попасть, скажем, в верхние слои общества? Каковы шансы их детей на то, что уровень их жизни будет выше уровня жизни их родителей? Если бы Америка действительно была страной возможностей, шансы на успех, – например, на попадание в 10 % самых благополучных людей – того, кто родился в бедной семье и имеет необразованных родителей, были бы равны шансам того, кто родился в богатой семье и имеет образованных родителей. Но этого не происходит и не может произойти<sup>139</sup>.

Действительно, согласно Экономическому проекту мобильности, «существует строгое разделение между уровнем образования родителей и экономическими, образовательными и социопсихологическими показателями у их детей». В Соединенных Штатах результаты исследования были более предсказуемы и ожидаемы, чем в странах «старой Европы» (Британии, Франции, Германии и Италии), других англоговорящих странах (Канаде и Австралии), а также в ряде скандинавских государств: Швеции, Финляндии и Дании<sup>140</sup>. Множество подобных исследований подтверждают полученный результат<sup>141</sup>.

Все социальные, политические, экономические проблемы и их трагические последствия коренятся в неравенстве

Уменьшение возможностей идет рука об руку с увеличивающимся уровнем неравенства. Фактически, этот лейтмотив наблюдается во всех странах – и с меньшими, и с большими показателями неравенства. Неравенство не сдает своих позиций<sup>142</sup>. Но что действительно должно волновать нас, так это то, что оно сулит будущему. Нарастающее в последние годы неравенство означает, что в будущем количество возможностей станет еще меньшим, в то время как неравенство будет по-прежнему расти, – по крайней мере до тех пор, пока мы не предпримем серьезных мер. Это значит, что в 2053 году Соединенные Штаты будут более разобленным государством, чем даже в 2013-м. Все социальные, политические,

---

<sup>139</sup> Кэтрин Брэдбери (Katharine Bradbury, с. 26) на основании данных Группы изучения динамики доходов заключает, что «разнообразие измерений показывает, что доход семьи США понизился в период с 1969 по 2006 год, и особенно с 1980 года». Katharine Bradbury, «Trends in US. Family Income Mobility, 1969–2006», Federal Reserve Bank of Boston, Working Papers, no. 11–10, 2011, доступно по адресу: <http://www.bos.frb.org/economic/wp/wp2011/wp1110.pdf>.

<sup>140</sup> «Does America Promote Mobility As Well As Other Nations?», Economic Mobility Project of the Pew Charitable Trusts (November 2011), p. 2, доступно по адресу: [http://www.economicmobility.org/assets/pdfs/CRITA\\_FINAL.pdf](http://www.economicmobility.org/assets/pdfs/CRITA_FINAL.pdf) (дата обращения 26.03.2012).

<sup>141</sup> См., например: Mark Huggett, Gustavo Ventura, and Amir Yaron, «Sources of Lifetime Inequality», *American Economic Review* 101, no. 7 (December 2011): 2923–2954. Авторы работы показали, что «разница в начальных условиях сказывается на большей вариации доходов в течение жизни, накопленном состоянии и пользе в течение жизни, чем это делает разница в стрессе, полученном во время работы». Отношения между доходами родителей и доходами их детей фактически очень сходны с тем, как соотносится рост родителей и детей. Алан Крюгер (Alan Krueger), председатель Совета экономических консультантов при президенте Обаме и выдающийся профессор Принстона, указал, что «шанс того, что человек, рожденный в семье, принадлежащей нижним 10 процентам распределения доходов, вырастет до 10 верхних процентов как взрослый, такой же, как шанс того, что отец, рост которого – 170 см, будет иметь сына, который вырастет до 185 см. Это случается, но не так часто». Krueger, «The Rise and Consequences of Inequality». Корреляция между ростом ребенка или доходом и ростом или доходом его родителей в районе 5.

<sup>142</sup> Krueger, «The Rise and Consequences of Inequality». Крюгер отзывается об этом систематическом отношении между неравенством и стандартным измерением мобильности (межпоколенческая эластичность доходов) как о «Кривой великого Гэтсби».

экономические проблемы и их трагические последствия коренятся в неравенстве, – это станет предметом нашего внимания и обсуждения в последующих главах.

С этим – в самом низу и на самом верху общества – особенно плохо дела обстоят в Соединенных Штатах. Те, кто внизу, имеют неплохие шансы так там и остаться (как и те, кто наверху), причем шансы эти гораздо выше, чем в других странах. Если бы равенство возможностей было полным, то лишь 20 % из низших могли бы увидеть своих детей по-прежнему внизу. Дания очень близка к достижению такой ситуации – там этот показатель составляет 25 %. Широко известная своим классовым делением Великобритания имеет немногим худшие показатели в 30 % – это значит, что там существует 70-процентный шанс на вертикальную мобильность. Шансы на подобную мобильность в Соединенных Штатах не так высоки (лишь 58 % детей представителей низшего класса преуспевают в этом)<sup>143</sup>, а когда эти дети поднимаются на определенную вершину, смысла двигаться дальше они практически не видят. Почти две трети из тех, что находятся в нижних 20 %, имеют детей, не вырвавшихся за пределы нижних 40 % – то есть на 50 % больше, чем было бы в случае полного равенства возможностей<sup>144</sup>. Также если бы имелось полное равенство возможностей, то 20 % нижних могли бы сделать все на пути к верхней пятерке. Ни одна страна еще не добилась подобного показателя, однако Дания с 14 % и Великобритания с 12 % имеют лучшие шансы, чем США с показателем в 8 %. К тому же, если в Соединенных Штатах кому-либо удастся добраться до вершины, то он, скорее всего, там и останется<sup>145</sup>.

Существует огромное количество способов описания невыгодного положения бедных. Журналист Джонатан Чейт (Jonathan Chait) обращает наше внимание на пару примеров красноречивейших статистических данных из исследования Экономического проекта мобильности и исследования<sup>146</sup>.

Дети бедных, которые, однако, преуспели в учебе, имеют меньше шансов закончить колледж, чем дети богатых родителей, занимавшихся не столь усердно<sup>147</sup>.

Даже если детям бедных удастся закончить колледж, они все равно окажутся в худшем положении, чем дети богатых<sup>148</sup>.

Ни один пункт не вызывает удивления: образование является ключевым инструментом на пути к успеху, представители верхушки стремятся дать своим детям лучшее в мире, элитное образование. В то же время обычные американцы получают обычное образование, в котором, например, изучение математики (ключ к успеху во многих сферах современной жизни) проводится бессистемно. В этом мы резко отличаемся от Китая (Шанхая и Гонконга),

---

<sup>143</sup> Джейсон ДеПарль (Jason DeParle) в статье «Harder for Americans to Rise from Lower Rungs», *New York Times*, January 4, 2012, приводит работу Маркуса Янтти. См., в частности: M. Jantti, B. Bratsberg, K. Røed, O. Raaum, R. Naylor, E. Österbacka, A. Björklund, and Tor Eriksson, «American Exceptionalism in a New Light: A Comparison of Intergenerational Earnings Mobility in the Nordic Countries, the United Kingdom and the United States», IZA Discussion Paper no. 1938, 2006, доступно по адресу: <http://users.abo.fi/mjantti/dp1938.pdf>.

<sup>144</sup> С полным равенством возможностей только 40 % тех, что в нижнем круге, останется на нижних 40 процентах. Цифры по ДеПарль, «Harder for Americans to Rise from Lower Rungs», цитирующего работу Маркуса Янтти и др. «American Exceptionalism in a New Light».

<sup>145</sup> Около 62 % детей тех, что в верхнем квинтиле, заканчивают в верхних 40 процентах. ДеПарль, «Harder for Americans to Rise from Lower Rungs», цитируя JB. Isaacs, IV. Sawhill, and R. Haskins, «Getting Ahead or Losing Ground: Economic Mobility in America», *Brookings/Pew Economic Mobility Project*, February 2008, доступно по адресу: [http://www.economicmobility.org/assets/pdfs/PEW\\_EMP\\_GETTING\\_AHEAD\\_FULL.pdf](http://www.economicmobility.org/assets/pdfs/PEW_EMP_GETTING_AHEAD_FULL.pdf).

<sup>146</sup> Jonathan Chait, «No Such Thing as Equal Opportunity», *New York*, November 7, 2011, pp. 14–16.

<sup>147</sup> Около 29 % студентов с низким доходом и с высокими результатами тестов заканчивают колледж, в сравнении с 30 % студентов с высокими доходами и низкими результатами тестов, кто получает степень.

<sup>148</sup> Около 19 % детей, рожденных в семьях с низким доходом, кто получает степень в колледже, проходят в самый высокий квинтиль, тогда как 23 % детей, рожденных в высшем классе, кто не заканчивает колледж, остаются в нем.



Кореи, Финляндии, Сингапура, Канады, Новой Зеландии, Японии, Австралии, Нидерландов и Бельгии, где результаты тестов по чтению и математике имеют гораздо более высокие показатели, чем в США<sup>149</sup>.

Ясным отражением уровня неравенства образовательных возможностей нашего общества является состав студентов американских колледжей со строгой системой отбора. В них обучается всего лишь 9 % представителей нижней социальной *половины*, в то время как 74 % студентов представляют *четверть* верхушки<sup>150</sup>.

Итак, мы попытались обрисовать картину экономики и общественного строя, который сильно разобщен. Мы обрисовали положение дел не только касательно доходов и прибыли, но и касательно показателей здоровья, образования, уровня преступности, то есть почти всех измеряемых показателей общей ситуации. В то время как неравенство в уровне образования родителей имеет строгую корреляцию с неравенством образовательных возможностей, которое наблюдается еще до поступления ребенка в школу, условия, с которыми сталкиваются родители сразу после его рождения, различия в питании, уровне загрязненности окружающей среды, могут иметь долгосрочные перспективы<sup>151</sup>. Рожденным в бедности оказывается очень тяжело избежать той ситуации, которую экономисты определяют как «ловушка бедности»<sup>152</sup>.

Американцы сохраняют веру в миф о равенстве возможностей даже несмотря на то, что данные исследований говорят об обратном. Опросы общественного мнения Pew Foundation показали, что «приблизительно 7 из 10 американцев в той или иной сфере своей жизни достигли и планируют достигнуть Американской мечты»<sup>153</sup>. Даже будучи мифом, вера в равенство и справедливые возможности для каждого мотивируют людей на усердную работу. Мы плывем в одной лодке: даже если кто-то в данный момент путешествует первым классом, а все остальные довольствуются только третьим. В следующем рейсе все может быть наоборот. Эта вера помогает Соединенным Штатам избежать того классового деления,

---

<sup>149</sup> Основано на стандартизированных тестах. Результаты программы *OECD Programme for International Student Assessment (PISA)* 2009 года, особенно в отношении ранжирования, доступно по адресу: <http://www.pisa.oecd.org/dataoecd/54/12/46643496.pdf> (дата обращения 02.03.2012).

<sup>150</sup> Используя разные определения того, что значит «топ-школа», разные исследования предоставляют говорящие цифры об отсутствии экономического разнообразия в элитных университетах. Исследование Энтони П. Карнивала (Anthony P. Carnevale) и Стивена Дж. Роуза (Stephen J. Rose), приведенное в книге Lawrence Mishel, Jared Bernstein, and Heidi Shierholz, *The State of Working America 2008/2009* (Ithaca, NY: ILR Press), показало, что раньше, в прошедшем десятилетии, около 74 % первокурсников топ-школ приходило из семей первого квартиля, в то время как только 6 % и 3 % из нижних третьего и четвертого квартилей, соответственно. (Также поражает, что существует маленькая разница между нижней четвертью и следующей. Это, частично, потому, что колледжи сфокусировали свои усилия на рекрутинге очень бедных и меньшинств). Другие исследования поддерживают эту тенденцию; см., например: Alexander Astin and Leticia Oseguera, «The Declining 'Equity' of Higher Education», *Review of Higher Education* 27, no. 3 (2004): 321–341.

<sup>151</sup> Джанет Карри (Janet Currie) представляет убедительное доказательство, что «дети, рожденные от менее образованных матерей и матерей из меньшинств, скорее всего подвергнутся влиянию загрязнения окружающей среды в утробе». Она изучила данные, содержащие 11 миллионов родов в 5 штатах между 1989 и 2003 годами, скомбинированные с информацией о местоположении опасных объектов акта Superfund и информацией об объектах EPA Toxic Release Inventory. В то время как 61 % черных матерей живут в 2000 метрах от подобных объектов, только 41 % белых матерей живет в тех же условиях. Ее анализ привел ее к заключению (с. 12): «Эти оценки поддерживают утверждения литературы по экологическому праву, что меньшинства и люди более низкого социо-экономического статуса скорее всего будут подвержены потенциально опасным загрязнениям по причинам, которые не могут быть объяснены их широкой географической распространенностью, образованием или другими наблюдаемыми характеристиками». См.: Currie, «Inequality at Birth: Some Causes and Consequences», *American Economic Review: Papers and Proceedings* 101, no. 3 (2011): 1–22. Ранее мы предоставили данные, показывающие большую часть американцев, которые сталкиваются с неуверенностью и выращиванием детей в нищете. Убедительно доказано, что голод и отсутствие адекватного питания замедляют обучение.

<sup>152</sup> См., например: Samuel Bowles, Steven N. Durlauf, and Karla Hoff, eds., *Poverty Traps* (New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press, 2006).

<sup>153</sup> Pew Economic Mobility Project, «Economic Mobility and the American Dream: Where Do We Stand in the Wake of the Great Recession?», Washington, DC: Pew Charitable Trusts, 2011, доступно по адресу: <http://www.economicmobility.org/poll2011>.

которое столь заметно в европейских странах. К тому же, если жизненные реалии таковы, что все американцы наконец осознали правила игры – игры не в их пользу, – все мы находимся в зоне риска. Отчуждение приходит на смену мотивации. Вместо социальной сплоченности мы получаем новую разобщенность.

## Более пристальное внимание к богатым: присвоение большей части пирога

Как мы уже заметили ранее, нарастающее неравенство можно проследить на верхушке, среднем классе и представителях беднейших слоев населения. Мы уже увидели, как это происходит в среднем классе и в низших слоях. Обратим свое внимание на представителей высшего класса.

Если борьба с бедностью среди низших слоев вызывает сочувствие и даже симпатию, то, что происходит в среде самых богатых, не может не вызвать гнев. В прошлом существовало некое соглашение относительно того, что богатейшие справедливо заработали то, что они получили, и это вызывало всеобщее восхищение. Однако во время недавнего кризиса руководство банков получало немыслимые компенсации за немыслимые потери, а компании массово увольняли своих работников, объясняя это кризисной ситуацией, но при этом выплачивая за счет, собственно, уволенных увеличенные компенсации руководству. В результате восхищение их трудами переросло в тотальное недовольство.

Большое количество компенсаций представителям руководящих должностей – включая тех, кто так или иначе подливал масла в огонь во время кризиса, – имеет свою историю. Ранее мы уже описывали огромную пропасть между заработной платой руководителей и обычных работников (заработная плата топ-менеджеров крупных компаний была больше в 200 раз). Эта пропасть в Соединенных Штатах гораздо масштабнее, чем в других странах (например, в Японии, соответствующее соотношение – 16:1<sup>154</sup>, то есть зарплата руководителя больше зарплаты работника в 16 раз), и масштабнее той разницы, которая наблюдалась четверть века назад<sup>155</sup>. Актуальное до этого соотношение 30:1 выглядит довольно причудливо в сравнении с нынешними показателями. Это наводит на подозрение, особенно если поразмышлять над таким вопросом: что, за прошедшие годы представители руководящих должностей добились таких показателей собственной продуктивности, что, в сравнении с обычным сотрудником, их труд можно оценить в 200 раз выше? В сущности, имеющиеся данные об успехах американских компаний не подкрепляют подобную точку зрения<sup>156</sup>. И, что еще интереснее, – мы располагаем отрицательными примерами того, как руководители в других странах следовали схемам и образцам своих американских двойников.

---

<sup>154</sup> «Компании, торгующиеся на японской фондовой бирже, платили ее руководителям в среднем \$580 000 в зарплате и других компенсациях в прошлом финансовом году, по оценке PWC – почти в 16 раз больше, чем получает обычный японский работник. Средний топ-менеджер в 3000 самых больших компаний США получает примерно \$3,5 млн, включая фондовые опции и бонусы, согласно данным исследовательской группы Корпоративной библиотеки». J. Clenfield, «In Japan, Underpaid – and Loving It», *Bloomberg Businessweek*, 2010, доступно по адресу: [http://www.businessweek.com/magazine/content/10\\_28/b4186014341924.htm](http://www.businessweek.com/magazine/content/10_28/b4186014341924.htm).

<sup>155</sup> Как мы отметили, разные источники дают немного разные цифры, но представляют одну и ту же картину. Один источник ([http://www.ips-dc.org/reports/executive\\_excess\\_2010](http://www.ips-dc.org/reports/executive_excess_2010)) сообщает, что выплаты руководящему составу главных корпораций США примерно в 263 раза больше, чем доход среднего работника. Они сообщают, что, с учетом инфляции, зарплата топ-менеджмента в 2009 году была примерно в 8 раз выше, чем в 1970-х. Ранее, мы представили данные работы Mishel, Bernstein and Shierholz, *The State of Working America*. Это показывает отношение компенсаций топ-менеджменту к зарплате обычного работника больших фирм, выросшее примерно с 24:1 в 1965 году до 243:1 в 2010 году. Компенсации высшему корпоративному руководству между 1950 и 1975 годами росли в среднем на 0,8 % в год, в последующие годы этот показатель составлял более 10 % в год. См. С. Frydman and D. Jenter, «CEO Compensation», *Annual Review of Financial Economics* 2, no. 1 (December 2010): 75–102. Фридман и Сакс в работе «Ratio of Average Top 3 Compensation to Average Workers» сообщают о 33-кратном росте в период между 1970 и 1979 годами. Это отношение (которое должно быть чуть ниже, чем компенсация CEO по отношению к среднему работнику) выросло на уровень 4,7 % в 1980-х, 8,9 % в 1990-х и 6 % между 2000 и 2003 годами, поднимаясь до уровня 219 (см. табл. 6, с. 45). С. Frydman and R. Saks, «Historical Trends in Executive Compensation 1936–2003», рабочие материалы от ноября 2005 г., доступно по адресу: <http://faculty.chicagobooth.edu/workshops/AppliedEcon/archive/pdf/FrydmanSecondPaper.pdf> (дата обращения 27.01.2012).

<sup>156</sup> См.: Joseph E. Stiglitz, *The Roaring Nineties* (New York: Norton, 2003).

Британская High Pay Commission заявила, что уровень заработных плат руководителей в больших компаниях ведет к уровню неравенства Викторианской эпохи, особенно если принять во внимание все остальное общество (и текущую несоразмерность доходов, которая находится на вопиющем уровне 1920-х годов)<sup>157</sup>. Как это указано в докладе: «Справедливая оплата труда имеет большое значение для компании; она влияет на продуктивность, вовлеченность работника в создание продукта и степень доверия к нашему бизнесу. Доплаты в биржевых компаниях создают прецеденты, и в том случае, если они не являются проявлениями эффективности или отказами от наград, они создают неправильный контекст и обнаруживают в себе симптомы провалов рынка»<sup>158</sup>.

---

<sup>157</sup> См.: «Cheques with Balances: Why Tackling High Pay Is in the National Interest», финальный доклад Комиссии Великобритании по высоким выплатам, с. 24, доступно по адресу: [http://highpaycommission.co.uk/wp-content/uploads/2011/11/NPC\\_final\\_report\\_WEB.pdf](http://highpaycommission.co.uk/wp-content/uploads/2011/11/NPC_final_report_WEB.pdf) (дата обращения 01.03.2012).

<sup>158</sup> Там же, с. 21. Даже Институт директоров (Британская организация корпоративных директоров) предполагает, что что-то не так. См. пресс-релиз «The Answer to High Executive Pay Lies with Shareholders and Boards, Says IoD», October 28, 2011, доступно по адресу: <http://press.iof.com/2011/10/28/the-answer-to-high-executive-pay-lieswith-shareholders-says-iof/> (дата обращения 06.03.2012).

## Международное сравнение

Если мы посмотрим на международную ситуацию, то увидим, что в Соединенных Штатах не только самый высокий темп роста неравенства в сравнении с другими развитыми индустриальными странами, но американский уровень неравенства растет и в абсолютных показателях. Соединенные Штаты имели самые серьезные показатели неравенства среди других передовых стран с середины 1980-х и по-прежнему сохраняют свои позиции<sup>159</sup>. Однако фактически разрыв между США и другими странами увеличился: с середины 1980-х такие страны, как Франция, Венгрия и Бельгия, не обнаруживали значительного роста показателя неравенства, а в Греции и Турции наблюдается и вовсе его снижение. Сейчас мы приближаемся к тем показателям, которые характерны для слабо функционирующих обществ – таких, например, как Иран, Ямайка, Уганда и Филиппины, к которым мы явно не стремимся<sup>160</sup>.

Из-за наличия и увеличения неравенства в нашем обществе то, что происходит с показателем ВВП на душу населения, не дает нам достаточной информации для понимания того, что испытывает американская экономика. Если доход Билла Гейтса или Уоррена Баффета увеличится, увеличится и средний доход Соединенных Штатов. Более важным представляется то, что происходит именно со средним доходом, доходом семьи среднего класса, а, как мы уже отметили, он либо оставался неизменным, либо уменьшался.

UNDP (Программа развития ООН) выработала стандарт измерения «человеческого развития», который содержит в себе показатели уровня доходов, состояния здоровья и уровня образования. Использование этих показателей позволяет оценить общее неравенство. Без учета показателей неравенства в 2011 году США занимал в этом рейтинге четвертое место – после Норвегии, Австралии и Нидерландов. Но с учетом неравенства Соединенные Штаты перемещаются на 23-е место после почти всех европейских стран.

Разница между рейтингами с учетом и без учета показателей неравенства велика почти для всех передовых стран<sup>161</sup>. Например, Скандинавские страны находятся во втором рейтинге гораздо выше США потому, что не только обеспечивают достойный уровень общего образования, но и гарантируют медицинскую помощь своим гражданам. Стандартное объяснение этой ситуации в США строится на том, что для покрытия всех этих расходов необходима высокая налоговая ставка. Отнюдь нет. Например, в период с 2000 по 2010 год налоговая ставка в Швеции росла быстрее ставки в США и средний прирост доходов в стране превысил аналогичные показатели в Соединенных Штатах – 2,31 % против 1,85 %<sup>162</sup>.

Как сказал мне бывший министр финансов одной из названных стран: «Мы достигли столь быстрого и продуктивного экономического роста благодаря высоким налоговым ставкам». Разумеется, он имел в виду то, что не ставки сами по себе обеспечили рост, а то, что налоговые поступления вливались в социальный сектор – вложения в образование, технологии, инфраструктуру – и именно эти вливания оказались фундаментом для роста и развития,

---

<sup>159</sup> ОЭСР, «Divided We Stand». Среди стран ОЭСР Турция и Мексика вместе имеют существенное неравенство, измеренное коэффициентом Джини. См. дискуссию об этом измерении ниже.

<sup>160</sup> Эти сравнения основаны на данных коэффициента Джини, предоставленных международными показателями человеческого развития ООН, но поддержаны также другими базами данных. Коэффициент Джини – несовершенное измерение неравенства, однако полезное для общих международных сравнений, таких, как это. Я обсуждаю некоторые из сложностей сравнения данных по Джини в последующих примечаниях к этой главе.

<sup>161</sup> См. Доклад ООН о человеческом развитии, доступно: <http://hdr.undp.org/en/statistics/> (дата обращения 06.03.2012). Единственная страна, где неравенство имеет большой негативный эффект на оценку, – Колумбия.

<sup>162</sup> См. показатели Всемирного банка, доступно по адресу: <http://data.worldbank.org/indicator>.

что абсолютно перевешивает все аргументы в пользу негативного влияния высоких налоговых ставок на экономику государства.

## Коэффициент Джини

Одним из инструментов измерения неравенства является коэффициент Джини. Если доход распределить пропорционально среди всего населения (10 % низших слоев общества получит 10 % доходов, 20 % – 20 % доходов и так далее), то в таком случае коэффициент Джини равен нулю и неравенства не наблюдается. С другой стороны, если доход сосредоточится в руках одного человека наверху, то коэффициент Джини будет равен единице, и, в каком-то смысле, это будет иллюстрацией «идеального» неравенства. В обществах с большим равенством коэффициент Джини составляет 0,3 и ниже. Таковы Швеция, Норвегия, Германия<sup>163</sup>. В обществах с большим неравенством коэффициент Джини составляет 0,5 и выше – это страны Африки (преимущественно Южной Африки с ее богатой историей расового неравенства) и Латинской Америки, долгое время известные своим разобщенным (и потому слабо функционирующим) обществом и трудной политической ситуацией<sup>164</sup>. Америка еще не вошла в эту «элитную» группу, однако делает для этого все возможное. В середине 1980-х коэффициент Джини в Америке едва достигал 0,4; на сегодня он составляет порядка 0,48<sup>165</sup>. Согласно данным ООН, наши показатели немного ниже показателей Ирана или Турции<sup>166</sup> и существенно выше показателей неравенства стран Европейского союза<sup>167</sup>.

Подводя итог международному сравнению, хотелось бы вернуться к теме, поднятой нами ранее: инструменты измерения неравенства не дают полной критической картины общего уровня неравенства. Реальная ситуация с американским неравенством может практически не подтверждаться количественными показателями. В других передовых странах семьям не нужно беспокоиться о том, как оплатить счета за медицинские услуги, или о том, смогут ли они позволить себе или своим родителям воспользоваться услугами государственной медицины. Равный доступ к медицинским услугам составляет базовое человеческое право. В других странах потеря работы, конечно, серьезный удар, однако и степень социальной защиты там гораздо выше. В других странах нет столь внушительного количества людей, живущих с тревогой потерять собственное жилье. Для среднего и низшего классов проблема социальной незащищенности стоит необычайно остро, – она реальна и важна, но

<sup>163</sup> База данных показателей человеческого развития ООН, доступно по адресу: <http://hdrstats.undp.org/en/tables/> (дата обращения 06.03.2012).

<sup>164</sup> Некая осторожность должна быть проявлена в сравнении между странами. Данные, необходимые для расчета коэффициента Джини, достаточно сложно собрать, особенно в бедных странах. Более того, неравенство в доходах может не совсем адекватно оценивать неравенство в «благополучии», особенно в сравнении государств, которые предоставляют серьезные гарантии безопасности и системы социальной защиты. Более того, некоторое неравенство в больших странах (как Китай) может относиться к географии. Существуют разные источники данных, сравнивающих коэффициент Джини между странами, включая Всемирный банк, ООН, ЦРУ и Глобальный индекс мира. См. соответственно: [http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?page=2&order=wbapi\\_data\\_value\\_2009%20wbapi\\_data\\_value%20wbapi\\_data\\_value-last&sort=asc](http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?page=2&order=wbapi_data_value_2009%20wbapi_data_value%20wbapi_data_value-last&sort=asc), <http://hdrstats.undp.org/en/indicators/67106.html>, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2172rank.html> и <http://www.visionofhumanity.org/>.

<sup>165</sup> Рассчитано между 1999 и 2011 годами на основе данных Бюро переписи США. См. историческую таблицу H-4, коэффициент Джини для домохозяйств, по расе и испанским корням домовладельца, доступно по адресу: <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household/index.html>.

<sup>166</sup> См. базу данных показателей человеческого развития ООН. Нужно отметить, что данные недостаточно полны для последних лет и что расчеты ООН коэффициента Джини в Соединенных Штатах в 2000 году (40,8) отличаются от расчетов Бюро переписи США на тот год (46,2). Я пытаюсь делать сравнения только с использованием одного набора данных.

<sup>167</sup> См. данные Евростат по европейскому коэффициенту Джини, доступно по адресу: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc\\_di12&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_di12&lang=en) (дата обращения 05.03.2012).

это вряд ли поддается измерению. В противном случае позиции Америки были бы еще более плачевны.

## Заключительные комментарии

В докризисные годы многие европейцы наблюдали за американской моделью и задавались вопросом о том, в каком ключе осуществлять собственные реформы в экономике, чтобы добиваться столь же успешных показателей. В Европе существует целый ряд специфических проблем, связанных с формированием единого валютного пространства без необходимых инструментов политических и институциональных соглашений для его функционирования, и она, безусловно, пожнет плоды провалов и неудач на этом поприще. Но отложив этот момент в сторону, сейчас европейцы (как и огромное количество людей по всему миру) осознали, что уровень ВВП не отражает реальной картины того, что происходит с большинством граждан того или иного государства и (что еще важнее) что реально происходит в экономике. Уровень ВВП США на некоторое время ввел их в заблуждение, но сейчас окончательное понимание пришло. Разумеется, экономисты, нашедшие источники проблем еще в 2008 году, знали, что развитие Соединенных Штатов, движимое ростом на основе долговых обязательств, не станет надежным фундаментом и не просуществует долго, и даже когда положение дел казалось благополучным, доходы большинства американцев падали – особенно в том случае, когда громадные компенсации сосредоточивались в руках верхушки.

Успех функционирования экономической системы можно оценить лишь в ходе исследования стандартов уровня жизни (в широком смысле) обычных граждан в течение определенного временного промежутка. В этом случае мы можем сказать, что экономика США не показывала значительных результатов – по крайней мере не в предшествующие тридцать лет. Несмотря на увеличение ВВП на душу населения на 75 % в период с 1980 по 2010 год, доходы большей части работающих граждан продолжают снижаться<sup>168</sup>. Для этой части населения страны американская экономика не смогла сделать ничего. И дело не в том, что механизмы экономической системы Соединенных Штатов не работают продуктивно. Проблема состоит в том, что эти механизмы работают на обогащение богатых, даже если для этого нужно отобрать еще больше у бедных.

Эта глава стала яркой иллюстрацией неоспоримых и не слишком популярных фактов, касающихся экономической системы Соединенных Штатов:

- a) Недавно обнаружившийся рост доходов в Соединенных Штатах имеет отношение преимущественно к 1 проценту верхушки – таково распределение богатств.
- b) В результате этого нарастает неравенство.
- c) Представители среднего и нижнего классов находятся сейчас в гораздо более затруднительном положении, чем десять лет назад.
- d) Уровень неравенства в благосостоянии едва ли не выше уровня неравенства в доходах.
- e) Неравенство проистекает не из различия в доходах, а из целого спектра разнообразных факторов, которые отражают стандарты уровня жизни (социальная защищенность и здоровье граждан).
- f) Жизнь представителей беднейших слоев населения невыносима – рецессия лишь ухудшила положение дел.
- g) Идет выхолащивание среднего класса.

---

<sup>168</sup> Основано на сравнительных данных Всемирного банка, доступно по адресу: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD?page=6> (дата обращения 14.02.2012). ВВП на душу населения США в 2010 году в постоянных долларах 2000 года был \$35 527, а в 1980 году – \$20 004.



h) Наблюдается малая мобильность в доходах – представление о Соединенных Штатах как земле возможностей является мифом.

i) В Америке гораздо больше неравенства, чем в любой другой передовой стране, для исправления ситуации не делается практически ничего, а уровень неравенства все набирает обороты.

Представители республиканской партии США считают факты, изложенные в этой главе, неудобными. Анализ проблем сталкивается с взлелеянными мифами о том, что Америка – страна возможностей, что существование рыночной экономики выгодно абсолютно всем, особенно с тех пор, как Рейган реформировал экономику и уменьшил роль правительства. Члены республиканской партии сочли неудобным также тот факт, что данные исследований не подтверждают этих мифов. Особенно им сложно отрицать то, что средние и низшие слои беднеют, а основная доля национального дохода сосредоточена наверху – доля настолько внушительная, что оставшееся для средних и беднейших слоев практически незаметно, а их шансы пробраться на вершину так же малы, как шансы представителей верхушки спуститься вниз. Сложно отрицать и то, что правительство может способствовать улучшению общего уровня жизни – как это получилось, например, в отношении пожилых людей. Все это означает, что урезания затрат на социальную сферу (по крайней мере до тех пор, пока они не будут тщательно продуманы) не приведут к снижению показателей бедности.

В ответ республиканцы предлагают четыре возражения. Первое состоит в уповании на тот факт, что ежегодно кто-то терпит убытки, а кто-то процветает, поэтому действительно важен лишь текущий уровень неравенства. Те, кто сейчас получает небольшой доход, рано или поздно преуспеют – не в этом, так в следующем году, поэтому текущий уровень неравенства гораздо меньше, чем можно предположить. Экономисты придерживаются пессимистических взглядов на различия в текущем уровне доходов и, к сожалению, желания республиканцев не совпадают с реалиями сегодняшнего дня: текущий уровень неравенства настолько же высок, насколько высок уровень дохода, – и со временем он только набирал обороты<sup>169</sup>.

Также республиканцы часто говорят о том, что бедность в Америке – бедность ненастоящая. В конце концов, большинство представителей беднейших слоев населения могут позволить себе то, чего не могут позволить себе бедняки в других странах, и поэтому они должны быть счастливы, что живут именно на американской земле. У них есть телевизоры, система водопровода, отопление (большую часть времени) и доступ к бесплатному образованию. Однако, как было выяснено группой экспертов Национальной академии наук<sup>170</sup>, нельзя игнорировать относительную депривацию. Базовые нормы санитарии амери-

---

<sup>169</sup> Существует стандартная теория в экономике, что потребление должно отражать разницу в доходе в течение жизни (или постоянно). См.: Milton Friedman, *A Theory of the Consumption Function* (Princeton: Princeton University Press, 1957). Большое неравенство в потреблении, таким образом, предполагает большое неравенство в доходах в течение жизни. Отметим, что вариации дохода год от года по-прежнему могут иметь последствия для благосостояния, если рынки капитала несовершенны (а они и есть таковы), так что люди не могут сгладить потребление. Используя данные по годовым заработкам Управления программы социального страхования, Войцех Копчук (Wojciech Korczuk), Эммануэль Саэз и Джей Сонг (Jae Song) обнаружили, что «наибольший рост дисперсии (log) годового дохода обусловлен увеличением дисперсии (log) постоянных доходов с умеренным повышением дисперсии временной (log) прибыли». Таким образом, фактически рост неравенства заработков заложен в постоянном доходе. Далее, они обнаружили, что остается трудным для кого-либо двигаться вверх по распределению заработка (хотя они обнаружили восходящую мобильность женщин в течение их жизни). См. их «Earnings Inequality and Mobility in the United States: Evidence from Social Security Data since 1937», *Quarterly Journal of Economics* 125, no. 1 (2010): 91–128. Ситуация, в которой неравенство в потреблении может быть меньшим, чем докризисное неравенство в доходах, и в которой неравенство в потреблении росло не так быстро, как неравенство в доходах, может объясняться отчасти необузданными заимствованиями. С коллапсом рынка жилья способность потреблять за рамками дохода была сокращена. Это стало основанием важной критики более раннего анализа неравенства потребления, например: Dirk Krueger and Fabrizio Perri, «Does Income Inequality Lead to Consumption Inequality? Evidence and Theory», *Review of Economic Studies* 73 (January 2006): 163–192.

<sup>170</sup> В 1995 году конгресс попросил группу экспертов из Национальной академии наук выпустить доклад, исследующий

канских городов обусловлены, в том числе, наличием водопроводной системы. Недорогие телевизоры китайского производства может позволить себе любой, даже самый бедный, – действительно, даже в беднейших деревнях Индии и Китая есть общий доступ к телевидению. В современном мире наличие телевизора не является индикатором благополучия. Но тот факт, что люди могут пользоваться маленьким ТВ-ящиком, не означает, что они не сталкиваются с реальными большими проблемами бедности. Так же, как он не означает, что они находятся на пути к Американской мечте<sup>171</sup>.

Третье возражение представляет собой спор о статистике. Есть утверждения, что уровень инфляции завышен, что недооценен уровень роста доходов. Однако, что бы там ни было, на мой взгляд, тяжелый труд обычных американских семей не воспринят по достоинству. Так как члены семьи вынуждены работать большее количество времени, чтобы сохранить необходимый уровень дохода, атмосфера в семье часто страдает. Ранее в этой главе мы уже описывали растущий уровень социальной незащищенности представителей среднего и низшего классов, который также почти не отражен в статистических данных. Действительно, реальные показатели неравенства могут быть совершенно далекими от предполагаемого неравенства по части доходов. Как мы отмечали до этого, когда Бюро переписи населения (Census Bureau) более внимательно изучило статистические данные по вопросу бедности, то выяснилось, что ее уровень с 2010 года повысился с 15,2 до 16 %<sup>172</sup>.

Последнее, четвертое, возражение республиканцев отсылает к экономическому и моральному оправданию неравенства и сопровождается заявлениями о том, что попытки изменения существующей системы были бы подобны убийству курицы, несущей золотые яйца, и в этом случае и без того слабая экономическая система Соединенных Штатов пострадала бы еще больше<sup>173</sup>. По мнению Митта Ромни, вопрос о неравенстве представляет собой ту тему, о которой необходимо говорить неслышно и про себя<sup>174</sup>. Поэтому бедные должны винить в своей бедности только себя. В последующих главах мы вернемся к этой аргументации и покажем, что справедливым было бы винить не бедных за то, что они оказались в таком положении, а богатых – за то, что они присвоили себе незаслуженно. Мы также увидим, что один процент верхушки – это не те, кто внес значительный вклад в развитие социальной сферы и увеличение доходов. Это, прежде всего, – гениальные манипуляторы, которые смогли изменить наше понимание мира, или гениальные изобретатели, изменившие

---

изменения в черте бедности. Национальный исследовательский совет. *Measuring Poverty: A New Approach* (Washington, DC: The National Academies Press, 1995).

<sup>171</sup> Фонд Наследия недавно пожаловался, что «в 2005 году типичное домохозяйство, которое определялось государством как бедное, имело машину и кондиционер. Для развлечения домохозяйство имело два цветных телевизора, кабельное или спутниковое ТВ, DVD-плеер и VCR. Если в доме были дети, особенно мальчики, семья имела игровую приставку, например Xbox или PlayStation. В кухне домохозяйство имело холодильник, духовку и плиту, а также микроволновую печь. Другие удобства домохозяйства включали стиральную машину, машину для сушки белья, вентиляторы, беспроводной телефон и кофе-машину». R. Rector and R. Sheffield, 2011, «Air Conditioning, Cable TV, and an Xbox: What Is Poverty in the United States Today?», July 19, 2011, доступно по адресу: <http://www.heritage.org/research/reports/2011/07/what-is-poverty>. Разумеется, продажа телевизора (или других подобных вещей) не способна обеспечить еду, медицинское обслуживание, жилье или доступ к хорошим школам. Существует другая важная область, которая исследует отношение между потреблением и счастьем. Обратимся, по крайней мере, к «Теории праздного класса» Веблена (1899), которая представляет концепт «демонстративного потребления». Совсем недавно Ричард Уилкинсон и Кейт Пикетт (Richard Wilkinson and Kate Pickett) в *The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger* (New York: Bloomsbury Press, 2009) доказали, что чем больше справедливости, тем счастливее человек, потому что сокращаются «страх социальной оценки» и связанные с нею стрессы.

<sup>172</sup> См.: US. Census, «The Research Supplemental Poverty Measure: 2010», ноябрь 2011.

<sup>173</sup> Как мы объясним в главе 3, существуют две стороны этого спора (обе неправы). Первая – что налогообложение верхушки по более высоким ставкам сократит их мотивацию к работе и накоплению, да так, что налоговые сборы могут даже упасть; вторая – что помощь бедным породит только больше нищеты, стимулируя низшие классы не работать.

<sup>174</sup> Митт Ромни на *Today Show*, 11 января 2012 года: «Я думаю, что нормально говорить об этих вещах за закрытыми дверями... Этот подход ориентирован на зависть, и я думаю, что он провалится». Доступно по адресу: [http://blogs.chicagotribune.com/news\\_columnists\\_ezorn/2012/01/shhhhh.html](http://blogs.chicagotribune.com/news_columnists_ezorn/2012/01/shhhhh.html) (дата обращения 25.01.2012).

экономический строй. Мы также постараемся понять, почему высокий уровень равенства позволит экономике развиваться наиболее динамично.

Травма после Великой рецессии – огромное количество людей, потерявших рабочие места и жилье, – вызвала цепную реакцию, повлиявшую как на жизнь отдельных граждан, так и на функционирование общества как целого. Сейчас мы видим, что экономическая система не работает для большинства граждан Соединенных Штатов, поэтому мы больше не в силах игнорировать набирающий обороты уровень неравенства и его мрачные последствия для политики, экономики и социальной жизни. И если общество осознает эту проблему, то придет осознание и того, как можно избежать печального исхода.

## Глава 2. Ориентация на ренту и формирование общества неравных

Ситуация неравенства в Соединенных Штатах не сложилась сама по себе вчера – она была создана. В этом создании приняли участие рыночные силы, – но не только они. В каком-то смысле, это должно быть очевидным: законы экономики универсальны, однако растущее неравенство (особенно сосредоточение богатства в руках 1 процента верхушки) – специфически американское «достижение». Уровень неравенства доходов не дает надежных прогнозов, а реальное положение дел – и того хуже, потому как механизмы, участвующие в формировании этих доходов, работают только в пределах самих себя.

Поняв истоки этого неравенства, мы можем полнее оценить преимущества и недостатки его снижения. Основной посыл этой главы заключается в том, что, несмотря на огромную роль рыночных механизмов в деле формирования и установления некоего уровня неравенства, сами эти механизмы формируются все же политикой правительства. Большая часть имеющегося сейчас неравенства является результатом именно действий (или бездействия) правительства, в ведении которого находится власть по перемещению денежных потоков сверху вниз и наоборот.

В предыдущей главе мы говорили о том, что уровень неравенства в Соединенных Штатах необычайно высок. По сравнению с ситуацией в других странах и в исторической ретроспективе положения дел в Америке, этот уровень велик и с каждым днем набирает обороты. Раньше можно было сравнить наблюдение за ростом неравенства с наблюдением того, как растет трава: очень сложно увидеть изменения в течение короткого отрезка времени. Однако сегодня все представляется иначе.

Нетипичным кажется даже то, что происходило во время рецессии. Как правило, когда экономика ослабевает, уровни занятости и зарплат поддерживаются недостаточно, так как при падении продаж прибыли снижаются более чем пропорционально этому падению. Но во время этого кризиса – при снижении уровня заработной платы – многим компаниям удалось получить приличный доход<sup>175</sup>.

К исследованию неравенства должен применяться подход с разных сторон – одновременно необходимо сдерживать рост доходов верхушки, сохранять позиции среднего класса и активно помогать беднейшим слоям населения. Каждое направление требует особого внимания и наличия специальных программ, при разработке которых необходимо четкое понимание того, как можно действовать в сложившихся условиях столь необычного проявления неравенства.

В отличие от того неравенства, которое у нас есть сейчас, неравенство как оно есть не представляет собой нечто абсолютно новое. Концентрация политической и экономической власти в чьих-то руках проявлялась в гораздо более радикальных докапиталистических обществах Запада. При этом религия находила и объяснение, и оправдание неравенству: представители верхушки являются людьми богоизбранными, поэтому вопросы социального порядка сводились к вопросам Божественной воли.

Однако для современных исследователей экономики и политической ситуации (так же, впрочем, как и для древних греков) неравенство не является продуктом предопределенного социального порядка. Мощь – зачастую мощь военная – была источником этого неравенства. Милитаризм касался в основном экономической сферы: завоеватели имели право получать

---

<sup>175</sup> Это одна из причин того, что хорошая деятельность фондового рынка больше не является хорошим показателем здоровой экономики. Фондовые рынки могут хорошо справляться, поскольку зарплаты низки и ФРС, обеспокоенная экономикой, поддерживает процентные ставки почти на уровне нуля.

с завоеванных земель столько, сколько захотят. В античности натурфилософия не видела ничего плохого в том, чтобы использовать других людей как средство достижения цели. Знаменитый историк античной Греции Фукидид говорил: «В человеческих взаимоотношениях право имеет смысл только тогда, когда при равенстве сил обе стороны признают общую для той и другой стороны необходимость. В противном случае более сильный требует возможного, а слабый вынужден подчиниться»<sup>176</sup>.

Имеющие власть заботятся о расширении собственных экономических и политических позиций или, по крайней мере, об их сохранении. Они также пытаются формировать общественное мышление, делающее приемлемыми такие различия в доходах, которые без их усилий считались бы одиозными<sup>177</sup>.

Поскольку понятие божественного права было отвергнуто еще в период формирования первых национальных государств, представителям правящих кругов стал необходим новый фундамент для укрепления собственного положения. Во времена эпохи Возрождения и эпохи Просвещения, которые ознаменовались возвращением к человеку и одновременно – промышленной революцией, сформировавшей класс городских рабочих, остро встал вопрос о необходимости поиска новых путей оправдания неравенства, – особенно тогда, когда критики системы (Маркс) заговорили о явлении эксплуатации<sup>178</sup>.

Авторитетная и самая распространенная теория оправдания неравенства появляется во второй половине XIX века – теория предельной производительности. Согласно ей те, кто больше производил, имели больший доход, отражающий их вклад в распределение богатств среди членов данного общества. Рынки конкуренции, функционируя согласно законам спроса и предложения, четко определяют ценность вклада в общественное развитие каждого индивида. Владеющие редкими и ценными навыками получают от этого механизма внушительные вознаграждения, так как их результирующий вклад в экономическое развитие крайне высок. Соответственно, труд индивидов без конкретных умений и навыков ценится низко. Разумеется, технологии в значительной степени влияют на ценность человеческих качеств: в эпоху экономики, основанной на сельском хозяйстве, ценились физическая сила и выносливость индивида, в современной технически оснащенной экономике большую роль играет интеллект.

Технологии и дефицит, функционирующие на основе законов спроса и предложения, играют значительную роль в формировании современного уровня неравенства, однако не следует недооценивать роль правительства в этом процессе. Неравенство, как мы знаем, есть результат и экономических, и политических действий. В современной экономической ситуа-

<sup>176</sup> Фукидид, Пелопоннесская война, перевод Ричарда Кроули (New York: Modern Library, 1951), p. 331 (book 5.89).

<sup>177</sup> Именно поэтому случаи, в которых власти предержащие добровольно отказываются от подобного, так интересны. В некоторых из них это вызвано тем, что власти понимают свои собственные долгосрочные интересы – и долгосрочные интересы тех, кому они должны служить. Это тот случай, например, когда король Бутана в 2007 году настоял на превращении своей страны в конституционную монархию. Он должен был убедить своих граждан, что это правильное направление. Элиты стран XIX века, которые распространяли образование, должны были знать, что существует риск, что в долгосрочном периоде это ослабит их доминирование в политике; однако краткосрочные экономические преимущества обладания более образованной рабочей силой, казалось, одерживали верх над долгосрочными политическими последствиями. См.: François Bourguignon and Sébastien Dessus, «Equity and Development: Political Economy Considerations», pt. 1 of «No Growth without Equity?», ed. Santiago Levy and Michael Walton (New York: Palgrave Macmillan, 2009). Дарон Асимоглу и Джеймс Робинсон (Daron Acemoglu and James Robinson) предлагают теорию, сводящуюся к тому, что демократизация – это способ для правящих элит взять на себя обязательства по будущему перераспределению и, таким образом, избежать крайностей революции, если начнутся социальные волнения. При недостатке сил для восстания репрессии или временные реформы (или перечисления) могут быть достаточны. Acemoglu and Robinson, *Economic Origins of Dictatorship and Democracy* (Cambridge: Cambridge University Press, 2006).

<sup>178</sup> См.: Karl Polyani, *The Great Transformation* (New York: Rinehart, 1944). Даже до Маркса ученые пытались объяснить и оправдать неравенство и кажущиеся высокие доходы от капитала. Нассау Сениор (Nassau Senior), первый держатель кафедры Драммонда в Оксфорде, кто доказывал, что доходы, заработанные капиталистами, были компенсацией за их «воздержание» (иными словами, экономией или «не-потреблением»).

ции правительство устанавливает и приводит в исполнение правила игры: что такое справедливая конкуренция, какие действия можно считать недопустимыми и незаконными, каковы правила объявления человека или компании банкротами, в каких случаях должник не обязан выплачивать свои долги, а также – что рассматривать в качестве мошенничества и как его остановить. Все эти вопросы находятся в ведении правительства. Именно государство распределяет ресурсы (при помощи как открытых, так и менее прозрачных механизмов), а затем – посредством налоговых сборов и расходов на социальную сферу – занимается дистрибуцией прибылей рынка при одновременном использовании технологий и политических инструментов.

Наконец, именно правительство вносит изменения в динамику благосостояния, например, через процентную ставку налогообложения и обеспечение доступа к бесплатному общему образованию. Уровень неравенства определяется не только соотношением уровня доходов квалифицированного и неквалифицированного работников в условиях рынка, но и общим уровнем владения своими навыками конкретным человеком. В отсутствии государственной поддержки дети многих бедных родителей остались бы без соответствующей медицинской помощи, а также без получения образования, которое позволило бы им увеличить свои шансы на получение работы с достойной оплатой труда. Правительство может серьезным образом повлиять на уровень образования индивида и состояние его здоровья, – показатели, которые, как правило, зависят от аналогичных показателей их родителей. Иными словами, экономисты подчеркивают зависимость неравенства от распределения «вкладов» финансового и человеческого капитала.

Действия американского правительства в этих плоскостях и определяют наличие усиливающегося в нашем обществе неравенства: в каждом из этих направлений есть тонкий момент принятия того или иного решения в пользу одного за счет остальных. Конкретный эффект такого решения может показаться незначительным, однако в совокупности происходит так, что мы наблюдаем ситуацию сосредоточения всех благ в руках 1 процента верхушки.

Механизмы конкуренции призваны ограничить несоразмерную прибыль, однако, если правительство не гарантирует конкурентоспособность рынков, к чрезмерным прибылям ведет уже монополия. Правительство также призвано ограничить непропорционально огромные компенсации руководителям корпораций, однако при нынешнем положении дел генеральное руководство имеет огромную власть, включая право назначать себе сколь угодно большую заработную плату, – и это довольно сложно проконтролировать. Акционеры в данном случае почти не имеют права голоса. В некоторых странах система «законов корпоративного управления» действует гораздо эффективнее. Эти законы ограничивают генеральное руководство, например, требованиями наличия в руководящем звене независимых членов или наличия права голоса у остальных акционеров компании. Правоведы этих стран считают, что в противном случае размер прибылей генерального руководства может превысить все допустимые пределы.

Прогрессивная ставка налогообложения и политика социальных выплат (богатые платят больше налогов, чем бедные, и за счет этого осуществляются меры по социальной защите населения) могут позитивно повлиять на снижение неравенства. Напротив, программы, нацеленные на распределение государственных ресурсов в пользу верхушки, увеличивают его показатели.

Наша политическая система работает преимущественно на увеличение неравенства в доходах и сокращение равенства возможностей. Это не должно нас удивлять: политические деятели Соединенных Штатов передают небывалую власть в руки верхушки. А она, в свою очередь, использует эту власть не только для несправедливого распределения, но и для создания таких правил игры на рынке, которые бы действовали исключительно в ее пользу, а также для создания инструментов отбора у остального общества так называемых

«подарков». Экономисты обозначили подобные процессы как рентоориентированное поведение (*rent seeking*): доход получается не в качестве вознаграждения за создание и прирост благосостояния, а путем отбора большей доли этого состояния, которое произведено без каких-либо усилий с их стороны. (Мы постараемся дать полноценное определение рентоориентированию в последующих главах.) Верхушка высасывает деньги из остальных членов общества такими способами, которые едва ли можно себе представить, – и в этом заключается ее подлинное мастерство.

Жан-Батист Кольбер, советник французского короля Луи XIV, однажды сказал: «Налогообложение – это искусство ощипывать гуся так, чтобы получить максимум перьев с минимумом писка». В равной мере это может быть отнесено к рентоориентированию.

Откровенно говоря, существует два способа обогащения: произвести что-то или отобрать у других. Первое относится к обществу. Второе, как правило, вытекает из первого, однако при отъеме количество богатства уменьшается. Монополист, которые завышает цену на свой продукт, отнимает деньги у тех, кто вынужден платить эту чрезмерную цену, – таким образом разрушается само понятие ценности. Чтобы получать эту монопольно высокую цену, ему необходимо ограничить собственное производство.

К сожалению, даже непосредственные производители продукта не всегда удовлетворены продуктом, который получается в результате задействования их инновационных подходов и предпринимательских способностей. Некоторые в целях дальнейшего обогащения предпочитают обращаться к монопольному ценообразованию – то есть к иным формам получения ренты. Возьмем пример: железнодорожные бароны начала XIX века оказали обществу огромную услугу в деле формирования железнодорожной транспортной системы, однако основное их богатство проистекало от громадного политического влияния, например, возможности получить отводы земельных участков по обе стороны железнодорожных путей. Сегодня, спустя сто лет после доминирования этих баронов в экономике Соединенных Штатов, богатство верхушки – и страдания внизу – проистекает из денежных трансферов, а вовсе не из производственных процессов.

Разумеется, уровень неравенства в нашем обществе не является результатом лишь рентоориентирования или склонности правительства устанавливать выгодные правила для верхушки. Важную роль в изучении причин роста неравенства должна быть отведена рынку и социальным процессам (например, дискриминации). Эта глава будет сосредоточена на исследовании различных форм рентоориентированного поведения и других детерминантах, влияющих на уровень неравенства.

## Общие принципы

### Неравенство и «невидимая рука рынка» Адама Смита

Адам Смит, основатель современной экономики, доказывал, что личная заинтересованность индивидов приведет, подобно невидимой руке, к всеобщему благоденствию<sup>179</sup>. В условиях последствий кризиса, вероятно, мало кто согласился бы с тем, что личная заинтересованность банкиров в получении прибыли привела к богатству всех членов общества. По большей части, она привела к улучшению финансового положения самих банкиров, которое обеспечивалось за счет остальных. Это было не то, что экономисты называют игрой с нулевой суммой, – когда один получает в точности столько, сколько теряет другой. Это была игра с отрицательной суммой, где выигрыш победивших меньше, чем потери проигравших. То, что остальное общество потеряло, было намного, намного больше, чем выигрыш банкиров.

Причина того, почему финансисты гонятся за прибылями и преследуют собственные интересы, оборачивающиеся катастрофой для всех остальных, довольно проста: банковские стимулы никак не связаны с социальными прибылями. Когда рынки работают должным образом – так, как предрекал Адам Смит, – частная прибыль и социальные траты глубоко взаимосвязаны, потому как, согласно теории предельной производительности, личные доходы и социальные разработки коррелируют. Социальный вклад каждого работника точно равен частным компенсациям, – люди с большими показателями продуктивности и, соответственно, с большим вкладом, получают зарплату выше.

Сам Адам Смит знал об обстоятельствах, при которых частная и общественная прибыль различаются. По его мысли, «люди одной профессии редко собираются вместе, даже для развлечений, однако их разговоры всегда заканчиваются тайными заговорами против остальных или новыми уловками касательно поднятия цен»<sup>180</sup>. Рынки сами по себе часто терпят крах в попытках достичь эффективных и желаемых результатов, вот роль государства и состоит в исправлении этих ошибок, проведении особой политики (например, с помощью налогового регулирования), которая позволит собрать пучки частных стимулов и общественных прибылей в один букет. (Конечно, относительно этого всегда существуют споры. Однако сегодня мало кто верит в свободные финансовые рынки, так как их крахи обходятся обществу такой дорогой ценой, а компаниям позволяется загрязнять окружающую среду без всякой меры.) Когда правительство действует грамотно, то прибыли, получаемые работником или вкладчиком, равны общественным прибылям, в которые он вносит свой вклад. Если строгой связи нет, мы говорим о провале рынка, той ситуации, когда рынки терпят крах, пытаясь получить эффективный результат. Частные доходы и отдача от общества не связаны, если... – список этих «если» довольно обширен. Если конкуренция не совершенная. Если существуют экстерналии (когда действия одних имеют серьезные положительные или отри-

---

<sup>179</sup> Формализация этой идеи называется «первой теоремой благосостояния в экономике». Она предполагает, что в определенных условиях – когда рынки работают хорошо – никто не может быть принужден к улучшению без кого-то, кто будет страдать. Но, как мы объясним вкратце, существует много примеров, в которых рынки не работают хорошо. Недавний популярный анализ – Каушик Басу (Kaushik Basu), *Beyond the Invisible Hand: Groundwork for a New Economics* (Princeton: Princeton University Press, 2011). Басу использует метафору волшебного шоу для описания способа, которым экономические дискуссии о политическом праве привлекают внимание к заключению этой теоремы – что рынки эффективны – и отвлекают от очень специальных и нереальных условий, в которых это заключение сохраняется – идеальные рынки. Как и хороший волшебник, экономист свободного рынка преуспевает в привлечении внимания наблюдателя к тому, что он хочет, чтобы наблюдатель увидел – кролика, выпрыгивающего из шляпы, – отвлекая его внимание от других вещей (как кролик сначала попадает в эту шляпу).

<sup>180</sup> Адам Смит, *The Wealth of Nations* (1776; New York: PF. Collier, 1902), p. 207.



пательные последствия для остальных – при этом никаких компенсаций за это не предусмотрено). Если существуют несовершенства или несоразмерность в обмене информацией (кто-то знает актуальную рыночную информацию, а другие еще не имеют к ней доступа). Если отсутствуют рыночные риски или другие рынки вообще (например, никто не может купить страховку от множества важных рисков). В ситуации хотя бы одного из этих условий, подспудно присутствующего в рыночной системе, вряд ли можно говорить о ее существенной эффективности. Это значит, что потенциальная задача правительства – следить за положением дел на рынке и при необходимости корректировать его.

Разумеется, государственные механизмы не имеют возможности корректировать рыночные провалы абсолютно совершенным образом, однако в некоторых странах эти процессы идут успешнее, чем в других. Только если правительство ведет осмысленную работу по устранению негативных результатов функционирования рынка, эти результаты могут значительно приблизить экономику к состоянию благоденствия и процветания. Грамотное финансовое регулирование помогло Соединенным Штатам остаться на плаву, а миру – избежать кризиса в течение четырех десятилетий после Великой депрессии. Дерегулирование рынка в 1980 году привело в последующие три десятилетия к финансовым кризисам, из которых американский кризис 2008–2009 годов был худшим<sup>181</sup>. Однако эти факты из практики не были случайными. Финансовый сектор использовал свои политические инструменты, чтобы убедиться в том, что провалы рынка *не были* исправлены, что сектор частных вознаграждений остался в гораздо более выгодном положении, чем сектор социальных разработок. Это соотношение – важный фактор, способствующий раздутию финансовой отрасли и ведущий к высокому уровню неравенства наверху.

## Формируя рынки

Далее мы постараемся описать те пути, с помощью которых частные финансовые компании дают понять о том, что рынки *работают плохо*. Например, как замечал Смит, для компаний существуют некие стимулы, направленные на уменьшение рыночной конкуренции. Более того, компании также прилагают все усилия к тому, чтобы утвердиться в отсутствии строгих законодательных запретов монопольного поведения, или – в ситуации их наличия – в их неэффективности. В фокусе внимания предпринимателей находится не увеличение общественного блага в широком смысле, или даже меры по усилению конкурентной ситуации: их цель состоит всего-навсего в том, чтобы заставить рынок работать *на них*, добывать для них больше прибыли. Однако в результате остается лишь менее эффективная экономика и более серьезные показатели неравенства.

Достаточно одного примера. Когда рынки конкурентны, уровень прибыли выше нормальной прибыли на капитал не может быть устойчивым. Так происходит потому, что компании производят больше, чем могут продать, а конкуренты пытаются завладеть вниманием потребителя путем снижения цен. Поскольку конкуренция более чем серьезна, в какой-то момент цены падают настолько, что прибыли (выше нормальной прибыли на капитал) стремятся к нулю, и это настоящее бедствие для жаждущих больших доходов. В экономических школах студенты учатся распознавать и создавать барьеры для конкуренции – включая барьеры вхождения на рынок, – которые будут гарантированно сохранять определенную норму прибыли. В самом деле, как мы увидим далее, несколько важнейших инновационных проектов трех последних десятилетий были сосредоточены не на том, как сделать экономику более эффективной, а на том, как лучше обеспечить работу монопольных механизмов и как

---

<sup>181</sup> См.: Carmen Reinhart and Kenneth Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Princeton: Princeton University Press, 2009).

успешнее обойти государственное регулирование, направленное на сопряжение социальных отдач и частных прибылей.

Создание механизмов, делающих работу рынков менее прозрачной, становится главной темой, ведь чем прозрачнее рынки, тем скорее они будут конкурентными. Именно поэтому банки ведут серьезную борьбу по сохранению их бизнеса в письменной форме производных, рискованных продуктов, которые находились в центре краха AIG, в тени внебиржевого рынка<sup>182</sup>. На этом рынке информацию о получении хороших сделок потребителям получить довольно сложно. Все имеет свои нюансы, – ситуация, радикально противоположная ситуации на открытом и прозрачном рынке. И поскольку продавцы продают постоянно, а покупатели входят на этот рынок лишь периодически, продавцы владеют большим количеством информации, чем покупатели, и, соответственно, используют эту информацию в свою пользу. Это означает, что в среднем продавцы (например, банки) могут оттянуть гораздо больше средств у покупателей. Грамотно организованные открытые аукционы, наоборот, гарантируют, что товар отправится к тому, кто оценит его наиболее высоко, – это и есть отличительный признак эффективности. Цены доступны для общества – это и позволяет принимать решения.

Недостаточная прозрачность деятельности многих банкиров искажает общую экономическую картину. Без актуальной информации рынки капитала вряд ли будут вести дисциплинированную игру. Денежные потоки не будут направлены туда, где от них будет больше прибыли, или в те банки, где банкиры распорядятся ими наиболее оптимальным образом. Никто не может с уверенностью знать, каково настоящее положение дел в банковском и финансовом секторах, – и причиной тому отчасти являются теневые транзакции деривативов. Была надежда, что недавний финансовый кризис внесет некоторые изменения, однако банкиры всячески этому сопротивляются. Они препятствовали, например, требованиям на большую прозрачность для деривативов или введению правил, ограничивающих антиконкурентную практику. Эта рентоориентированная активность стоила десятки миллиардов долларов. Хотя в этих битвах банкиры выигрывали далеко не всегда, однако одержанных ими побед вполне хватило для того, чтобы у нас осталось множество нерешенных проблем. Например, в конце октября 2011 года<sup>183</sup> крупнейшая американская финансовая компания стала банкротом (восьмое по величине банкротство в списке такого рода «рекордов»), отчасти из-за выпуска комплекса деривативов. Очевидно, что рынок этого не предвидел, по крайней мере, не так скоро.

## **Перемещение денег от подножия пирамиды к ее верхушке**

Один из путей, на которых верхушка общества имеет такие преимущества для себя на рынке и в политической сфере, – увеличение собственного дохода за счет остальных.

Финансовый сектор выработал большое количество инструментов и различных форм рентоориентированного подхода. Некоторые уже были упомянуты, но есть и другие. Скажем, преимущество в асимметрии информации (например, реализация гарантий, которые не будут работать, покупателям, которые не знают об этом)<sup>184</sup>. Или – взятие на себя чрезмерных

---

<sup>182</sup> Дериватив – это только финансовый инструмент, отдача от которого получена на основе чего-то еще, например, деятельности фондовых рынков, или цены на нефть, или стоимости облигаций. Несколько банков получили немислимую прибыль, поддерживая непрозрачность рынков, получая для себя суммы, оцениваемые более чем в \$20 млрд в год.

<sup>183</sup> В Нью Йорке 31 октября 2011 года MF Global Holdings, брокерская фирма, управляемая Джоном Корзином (Jon Corzine), подала на банкротство. Это было восьмое по величине корпоративное банкротство в истории США и самый большой провал фирмы, специализирующейся на ценных бумагах, с того момента, как Lehman Brothers Holdings Inc. подала на банкротство в сентябре 2008 года.

<sup>184</sup> Пока идут споры о том, является ли использование информационной асимметрии неэтичным (отраженное в мак-

рисков в ситуации, когда государство, поддерживая уровень жизни, берет банки на поруки и принимает на себя удар финансовых потерь. Знание об этом позволяет брать кредиты с более низкими процентными ставками и получать средства из Федерального резервного фонда под более низкие проценты (которые на сегодня практически стремятся к нулю).

Возможности представителей финансовой отрасли иметь преимущество перед бедными и неосведомленными гражданами неисчислимы.

Однако формы рентоориентирования принимают гораздо более вопиющий характер. В последние годы тенденции лишь укрепляются. Возможности представителей финансовой отрасли иметь преимущество перед бедными и неосведомленными гражданами неисчислимы. Они, например, заработали огромное количество денег в результате выдачи грабительских кредитов и обманных операций с кредитными картами<sup>185</sup>. У бедного есть немного, однако эти немногие средства, собранные воедино, составляют громадные суммы. Если бы правительство обладало чувством справедливости и беспокоилось об общей эффективности, то оно запретило бы все эти практики. В конце концов, значительные суммы затрачивались на то, чтобы переместить эти полученные капиталы от богатых к бедным, в результате чего процесс и приобретает отрицательную доходность. Однако государство не положило конец этой ситуации даже после того, как в 2007 году всем стало очевидно, что происходит на самом деле. Сами причины стали очевидны. Финансовый сектор вложил много средств в лоббирование интересов компаний, – и эти вложения более чем окупились.

Я говорю здесь о финансовом секторе отчасти потому, что именно благодаря этому сектору неравенство в нашей стране приобрело такие масштабы<sup>186</sup>. Хотя многое из того, о чем я упомянул, может быть в равной степени отнесено и к другим игрокам на экономической арене, которые создали благодатную почву для текущих проявлений несправедливости.

Современный капитализм представляет собой сложнейшую игру, и победителям необходимо иметь серьезные навыки и умения. Но те, кто выигрывает, часто обладают не слишком замечательными качествами: они умеют обходить законы или создавать законы с выго-

---

символически «caveat emptor», накладывающее обязательство на покупателя быть осведомленным о возможности информационной асимметрии), нет никаких сомнений, что банки переступили черту. См. дискуссию в последующих главах по поводу больших штрафов, выплачиваемых банками за деятельность, которая носила мошеннический и обманный характер.

<sup>185</sup> Это хищническое поведение принимает множество разных форм. Один способ – установить очень высокие процентные ставки, иногда обложенные сборами. Отмена законов о ростовщичестве (которые ограничивают процентные ставки, устанавливаемые кредиторами) дает кредиторам большие возможности для установления запредельных процентных ставок; впрочем, кредиторы нашли способы обхода любых предписаний, которые здесь были. Rent-a-Center утверждала, что фирма сдает в прокат мебель; на самом деле она продавала мебель и одновременно одалживала деньги – по экстраординарно высоким процентным ставкам. Многие штаты пытались ограничить ее деятельность, но фирма использовала свое политическое влияние (в совете директоров этой компании находятся опытные бывшие политики, включая бывшего лидера республиканцев в палате представителей), чтобы попытаться получить федеральное преимущество (в результате чего более слабые федеральные законы получают преимущество над предписаниями штатов). В 2006 году на Rent-a-Center (с доходами по всей стране, превышающими \$2 млрд) успешно подал в суд штат Калифорния с обвинением в обманной бизнес-деятельности. См.: [http://oag.ca.gov/news/press\\_release?id=1391](http://oag.ca.gov/news/press_release?id=1391). Кредитные карты и зарплатные займы предоставляли другие возможности для хищнических практик. Среди множества дискуссионных работ см., например: Robert Faris, «Payday Lending: A Business Model That Encourages Chronic Borrowing», *Economic Development Quarterly* 17, no. 1 (February 2003): 8–32; или James H. Carr and Lopa Kolluri, *Predatory Lending: An Overview* (Washington, DC: Fannie Mae Foundation, 2001).

<sup>186</sup> Хорошо функционирующий финансовый сектор абсолютно необходим для эффективной экономики. Он распределяет капитал, управляет рисками и поддерживает механизмы платежей. Как я объяснил в книге *Freefall* (New York: Norton, 2010), в преддверии кризиса 2008–2009 годов он не выполнял этих функций на должном уровне. Часть причин состоит в том, что он был сфокусирован больше на обходе предписаний и эксплуатирующей деятельности – хищническом кредитовании. Природа отрицательной суммы отражает огромные потери в секторе недвижимости. Финансовый сектор любит утверждать, что это было высокоинновативно, и что эти инновации – корень экономического успеха. Но, как отметил Пол Волкер, бывший председатель ФРС, существует мало доказательств любых значимых эффектов этих инноваций на экономический рост или социальное благосостояние (с исключением банкомата). Но даже если финансовый сектор внес небольшой вклад в рост страны в годы перед кризисом, потери, связанные с кризисом, более чем перекрыли любую прибыль.

дой для себя, им свойственна готовность воспользоваться другими и при необходимости вести *нечестную* игру<sup>187</sup>. Как выразился один из самых успешных игроков в этой игре: «Старая поговорка «Победа или поражение не так важны, как то, каков стиль вашей игры» свое отжила». *Значение имеют только победа или поражение. А рынок обеспечивает важный показатель успеха – количество денег, которыми владеет игрок.*

Победа в игре рентоориентирования обеспечивает благосостояние большинства представителей верхушки, однако необходимо учитывать не только средства, которыми достигается и укрепляется их благосостояние. Как мы увидим далее, система налогообложения также играет ключевую роль. Верхушка имеет доступ к разработке этой системы, в условиях которой (с учетом своих прибылей) ее представители платят гораздо меньше, чем должны, – они отдают меньшую долю своих прибылей, имея больше реальной власти. Мы называем эту систему налогообложения регрессивной.

И пока регрессивное налогообложение и рентоориентирование (которое оттягивает деньги у всего общества в пользу перераспределения среди верхушки) лежат в основе увеличения уровня неравенства, особенно в среде представителей высшего класса, более мощные силы оказывают сильнейшее влияние на два других аспекта американского неравенства – выхолащивание среднего класса и увеличение числа бедных. Законы, призванные регулировать деятельность корпораций, взаимодействуют с нормами поведения, которыми руководствуются главы этих корпораций, и определяют механизмы распределения прибылей среди руководителей высшего звена и других акционеров (работников, держателей облигаций и др.). Макроэкономическая политика определяет плотность рынка труда, то есть, уровень безработицы и то, как рыночные силы действуют, чтобы варьировать доли работников. Если они действуют на поддержание высокого уровня безработицы (например, из-за боязни инфляции), уровень заработных плат также будет сдерживаться. Сильные профсоюзные организации помогли сократить уровень неравенства, в то время как менее слабые оказали громадную услугу собственному руководству, увеличив его. В каждом из этих случаев – сильного положения профсоюзов, эффективности корпоративного управления и управления монетарной политикой – именно политические процессы составляют ядро.

Разумеется, рыночные силы (сбалансированность, скажем, спроса и предложения на квалифицированных работников под влиянием изменения технологий и уровня образования) также играют неопределимую роль, даже в том случае, когда эти механизмы сформированы политической системой. Но вместо сбалансированных действий рыночных сил и политических процессов, при которых политические решения работали бы на сдерживание роста неравенства (в то время как рыночные механизмы рынка приводят к серьезным разоблачениям), вместо смягчения политическими мерами нестабильности на рынке, – вместо всего этого сегодня в Соединенных Штатах и политика, и рыночные механизмы совместно работают на увеличение доходов и различия в уровне богатства.

---

<sup>187</sup> Недавнее исследование показало, что люди более высокого статуса/дохода имеют меньше угрызений совести по поводу нарушения законов и скорее будут увлечены корыстью. Они склонны к обману и готовы избирать средства и методы, которые в обществе принято считать неэтичными. Paul K. Piff, Daniel M. Stancato, Stephane Cote, Rodolfo Menoza-Denton and Dacher Keltner, «Higher Social Class Predicts Increased Unethical Behavior», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, от 27 февраля 2012. В то время как то, что «несправедливо» или «неэтично», зависит от «норм» и могут быть разногласия по поводу того, что есть справедливость, приведенный эксперимент сконцентрирован на ситуациях, где по поводу этики и справедливости существует консенсус. Точно так же большая часть поведения финансового сектора, которую я критикую ниже, нарушает практически любое определение «честности» или «этики».

## Рентоориентирование

Ранее мы относили к рентоориентированию большую часть тех механизмов, посредством которых текущие политические процессы помогают богатым богатеть за счет бедных. Однако оно принимает множественные формы: скрытые и открытые трансферы и субсидии правительства, принятие законов, призванных сделать рыночную систему менее конкурентной, вялое функционирование существующего законодательства в этой сфере, и статуты, позволяющие корпорациям пользоваться преимущественными правами других и перекладывать собственные траты на остальных членов общества. Термин «рента» первоначально обозначал плату за пользование землей, которую владелец получал лишь за то, что владел ею, а не за какие-либо реальные действия, которые он совершал. Это в корне отличается от ситуации работника, который получает свой доход исключительно за те усилия, которые он прикладывает. Затем значение этого термина было расширено и включило в себя монопольные прибыли, то есть доход от контроля за какой-либо монополией. В конечном счете под термином «рента» стали понимать прибыль от владения какими-либо притязаниями. Если бы государство дало некоей компании уникальное право на поставки ограниченного количества (квоты) такого продукта, как, например, сахар, то дополнительная прибыль, полученная в результате владения этим уникальным правом, получила бы название ренты квотирования.

Страны, богатые природными ресурсами, почти не знакомы с рентоориентированием. Получить прибыль в таких странах гораздо легче – достаточно получить доступ к этим ресурсам на благоприятных условиях и организовать производство. Зачастую это превращается в игру с отрицательной доходностью, поэтому подобные страны имеют гораздо меньшие показатели роста и развития, чем те, где природные богатства отсутствуют<sup>188</sup>.

Гораздо большее беспокойство вызывает тот факт, что некоторые думают, будто богатство природными ресурсами можно использовать в качестве инструмента в борьбе с бедностью, а также в качестве гарантии доступа к образованию и медицинскому обслуживанию для всех. Налоги на доходы и сбережения могут ослабить стимулы к развитию; напротив, налоговые сборы на землю, нефть или иные природные ресурсы увеличивают их. Ресурсы будут использованы – если не сегодня, то завтра. Побочных эффектов стимулирования нет. Это означает необходимость достаточных средств для финансирования и социального сектора, и общественных вкладов, скажем, в сферу образования и здравоохранения. Вот почему среди стран с высоким уровнем неравенства так много стран, богатых природными ресурсами. Несомненно, в этой группе есть несколько стран с более высокими показателями рентоориентирования (как правило, это страны с более мощной политической системой), – при этом государство гарантирует, что прибыли от этих ресурсов будут работать на развитие самой системы. В Венесуэле, богатейшем производителе нефти в Латинской Америке, более половины населения живет в бедности, несмотря на популярность Уго Чавеса – и это именно тот тип бедности в условиях природного богатства, который обеспечивает успех подобных политических лидеров<sup>189</sup>.

---

<sup>188</sup> Эта проблема называется «проклятье природных ресурсов». Существуют иные причины, что эти страны не живут хорошо: управление природными ресурсами может быть сложным (цены колеблются, и валютный курс может быть переоценен). Для недавнего обзора некоторых проблем (и как с ними можно справиться) см.: *Escaping the Resource Curse*, ed. M. Humphreys, J. Sachs, and J.E. Stiglitz (New York: Columbia University Press, 2007). Также см.: Michael Ross, *The Oil Curse: How Petroleum Wealth Shapes the Development of Nations* (Princeton: Princeton University Press, 2012); и его же *Timber Booms and Institutional Breakdown in Southeast Asia* (New York: Cambridge University Press, 2001).

<sup>189</sup> Согласно показателям Всемирного банка, доступным по адресу: <http://data.worldbank.org/indicator>, 50 % населения жили за национальной границей нищеты в 1998-м – до того, как Чавес взял власть в 1999 году.

Рентоориентированное поведение не является эндемичным только для богатых ресурсами стран Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки. Оно становится таковым и для современных экономических систем, включая нашу. В развитых странах оно принимает множество форм, некоторые из которых сродни тем, что существуют в странах, богатых нефтью: получение государственного имущества (такого, как нефть или полезные ископаемые) по ценам ниже рыночных.

Другая форма рентоориентирования противоположна первой: продажа правительству произведенной продукции по ценам *выше* рыночных (неконкурентное производство). Медицинские корпорации и военные ведомства вовлечены именно в реализацию этой формы. Открытые субсидии правительства (как в сельском хозяйстве) или скрытые субсидии (торговые ограничения, ослабляющие конкуренцию, или субсидии, заложенные в системе налогообложения) представляют собой еще один набор получения ренты от общества.

Не все формы рентоориентирования в качестве получения средств от простых граждан используют правительственные структуры. Частный сектор может существовать сам по себе, получая ренту от общества, например, посредством монопольных операций и эксплуатации менее образованных членов общества через банковскую систему грабительских займов. Генеральное руководство контролирует деятельность корпорации путем перераспределения долей прибыли в свою пользу. В этом случае правительство тоже играет роль – однако ту самую роль, при которой не делается ничего: не запрещаются механизмы негативного характера, им не придается статус незаконных действий, и даже существующие законы игнорируются. Эффективное функционирование законодательства в вопросах конкуренции может существенно ограничить монопольные прибыли; эффективные законы, касающиеся махинаций с займами и кредитными картами, могут ограничить распространение банковской эксплуатации; грамотное законодательство в сфере корпоративного управления может ограничить расширение несправедливых распределений прибыли среди работников компаний.

Взглянув на тех, кто занимается распределением богатства наверху, можно понять природу происхождения этого аспекта неравенства в Соединенных Штатах. Мы имеем не так уж много изобретателей, которые поистине реформировали технологическую базу; не так уж много ученых, которые изменили человеческое понимание законов природы. Вспомним Алана Тьюринга, чей гений обеспечил математический фундамент для современного компьютера. Или Эйнштейна. Или изобретение лазера (в котором ключевую роль играл Чарльз Таунс)<sup>190</sup>. Или Джона Бардина, Уолтера Брэттайна и Уильяма Шокли – изобретателей транзистора<sup>191</sup>. Или Уотсона и Крика, раскрывших тайны ДНК, и их открытия легли в основу современной медицины. Практически никто из них не был вознагражден материально должным образом.

Одновременно с этим многие представители верхушки, так или иначе, тоже являются гениями, только гениями не от науки, а от сферы бизнеса. Некоторые могут подтвердить, например, что Стив Джобс или некоторые новаторы среди социальных медиа были, в каком-то смысле, абсолютно гениальны. Джобс занимал 110-е место в списке *Forbes* богатейших людей за всю историю человечества, будучи миллиардером еще при жизни, а Марк Цукерберг занимает в этом рейтинге 52-е место. Однако многие из этих «гениев» возвели свои империи на плечах гигантов: таких, например, как Тим Бернерс-Ли, основатель всемирной паутины, который никогда не входил в список *Forbes*. Он мог бы быть миллиардером, но

---

<sup>190</sup> Он разделил Нобелевскую премию 1964 года по физике с советскими учеными Николаем Басовым и Александром Прохоровым «за фундаментальные работы в области квантовой электроники, которые привели к созданию осцилляторов и усилителей, основанных на принципе лазера – мазера».

<sup>191</sup> Они получили Нобелевскую премию 1956 года по физике за «исследования полупроводников и открытие транзисторного эффекта».

выбрал иное – он сделал свою идею доступной всем на совершенно безвозмездной основе, чем способствовал ускоренному развитию виртуальной сети<sup>192</sup>.

Приближенный взгляд на успех представителей верхушки в деле распределения богатства обнаруживает, что небольшая часть этих гениев находится в стадии разработки новых форм эксплуатации и других негативных изменений в рыночной экономике – и, во многих случаях, они находят эти инновационные способы, которые гарантированно будут работать на них, а не на простых граждан, причем эти способы становятся все более масштабными.

Мы уже упоминали представителей финансового сектора, которые составляют 0,1 % из 1 процента верхушки. В то время как одни достигают своего благополучия через производство ценностей<sup>193</sup>, остальные зарабатывают путем рентоориентирования, используя те формы, которые мы описали выше. На верхушке, помимо уже рассмотренных финансистов, располагаются монополисты и их потомки, которые, используя то один, то другой механизм, достигли вершины экономического положения и стали доминантными фигурами в этой сфере. После железнодорожных баронов XIX века пришли Джон Рокфеллер и Standard Oil. Конец XX века ознаменовался приходом Билла Гейтса и главенствующим положением его корпорации Microsoft в индустрии софта для персональных компьютеров.

За границами США есть пример Карлоса Слима, мексиканского бизнесмена, который возглавлял список богатейших людей мира, по версии Forbes в 2011 году<sup>194</sup>. Благодаря своему влиянию на телефонную промышленность Мексики, Слимудалось установить цены, многократно превышающие цены конкурентных рынков. Он достиг таких высот тогда, когда ему удалось завладеть системой телекоммуникаций в Мексике после их приватизации<sup>195</sup>, – так действовали многие известные истории успешные люди. Как мы видели, разбогатеть за счет пользования государственными активами с малым процентом не составляет особого труда. Многие из нынешних российских олигархов, например, достигли своего текущего богатства путем покупки государственных активов по ценам ниже рыночных – с гарантией постоянных прибылей посредством монополий. (В Америке работа с государственными активами, как правило, гораздо более тонкое дело. Мы, скажем, создаем правила их про-

---

<sup>192</sup> Консорциум Всемирной паутины, созданный им, решил, что его стандарты должны быть основаны на технологиях на безвозмездной основе, чтобы могли легко использоваться кем угодно. Как и Джобса, Билла Гейтса часто называют инноватором, но даже при условии того, что его продукты распространены практически повсеместно, это скорее заслуга его бизнес-проницательности и монополизации рынка, чем уникальности технологий, которые он продает.

<sup>193</sup> Бакия (Bakija) и др. обнаружили (с. 3), что «руководители, менеджеры, начальники и финансовые профессионалы составляют около 60 % верхних 0,1 процента получателей доходов в прошлые годы, и именно на них приходится 70 % роста доли национального дохода, идущего в сторону 0,1 процента между 1979 и 2005 гг.». Состав верхнего 1 процента в 2005 году был: 31 % – «руководители, менеджеры, начальники (не финансовые)»; 15,7 % – «медицинские»; 13,9 % – «финансовые профессионалы, включая менеджмент»; 8,4 % – «юристы». Доля финансов практически удвоилась за указанный период, вырастая с 7,7 % в 1979 г. до 13,9 % в 2005 г. (Количество нефинансовых руководителей и медиков немного снизилось; количество юристов сильно выросло). Эта статистика основана на измерении дохода, *не включающего* прирост капитала. Это очень важно, поскольку половина всех доходов от прироста капитала достается 0,1 процента. Для первых 400 получателей доходов 60 % их дохода состоит из прироста капитала. J. Bakija, A. Cole, and B.T. Hein, «Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from US. Tax Return Data.» См. также комментарии: C. Rampell, «The Top 1 %: Executives, Doctors and Bankers», *New York Times*, 17.10.2011, доступно по адресу: <http://economix.blogs.nytimes.com/2011/10/17/the-top-1-executives-doctors-and-bankers/>; и Laura D'Andrea Tyson, «Tackling Income Inequality», *New York Times*, 18.11.2011, доступно по адресу: <http://economix.blogs.nytimes.com/2011/11/18/tackling-income-inequality/>.

<sup>194</sup> См. список миллиардеров «Форбс» по адресу: <http://www.forbes.com/wealth/billionaires/>; рейтинг на 2011 год.

<sup>195</sup> Grupo Carso Карлоса Слима, France Telecom и Southwestern Bell заплатили \$1,7 млрд в декабре 1990 года для получения «контрольного пакета (20,4 %) акций в Telmex, что дает 51 % голосов в компании». См.: Keith Bradsher, «Regulatory Pitfall in Telmex Sale», *New York Times*, 07.12.1990, доступно по адресу: <http://www.nytimes.com/1990/12/27/business/talking-deals-regulatory-pitfall-in-telmex-sale.html?scp=1&sq=telmex%20southwestern%20bell%201990&st=cse> (дата обращения 03.03.2012).

даже, что в действительности является, в сущности, даром, однако без той прозрачности, что наблюдается в России)<sup>196</sup>.

В предыдущей главе мы обозначили другую важную группу с высоким уровнем благосостояния – руководителей крупных корпораций, таких, например, как Стивен Хемсли, из UnitedHealth Group, который в 2010 году получил прибыль в \$102 миллиона, или Эдвард Мюллер из Qwest Communications (сейчас, после слияния в 2011 году – CenturyLink), который получил \$65,8 миллиона<sup>197</sup>. Руководители успешно сосредоточивают в своих руках все большую долю прибыли корпораций<sup>198</sup>. Как мы попытаемся объяснить далее, это не обусловлено резким увеличением их производительности, позволившим руководству поднять собственные доходы так сильно всего за пару десятилетий. Скорее это обусловлено возможностью аккумулировать в своих руках большую долю прибыли всей корпорации, которой они призваны служить, и большой степенью доверия со стороны общественности.

И, наконец, еще одну большую группу людей составляют юристы «высокого полета», включая тех, кто оказал содействие другим группам рентоориентированных в получении ими богатств за счет манипуляций с законодательством, и помощь в том, чтобы их не отправили за решетку. Эти же юристы оказывали содействие при подготовке налоговых законопроектов, заранее содержащих некоторые лазейки, благодаря которым их потенциальные клиенты могли избегать уплаты налогов, а затем организовывали более масштабные акции с получением новых преимуществ через эти лазейки. Эти же юристы способствовали созданию сложно организованных рынков деривативов с непрозрачными механизмами действия. Эти же юристы генерировали монополии посредством контрактных договоренностей, причем все их действия не выходили за пределы рамок закона. И за все их содействие созданию рынка, работающего не так, как должна работать рыночная экономика, и инструментов по продвижению наверх эти юристы были благодарно вознаграждены представителями верхушки<sup>199</sup>.

---

<sup>196</sup> В середине 90-х Россия занимала огромное количество денег из частного сектора, вкладывая акции своих нефтяных и природных ресурсов в качестве залога. Но это было лишь уловкой, чтобы передать государственные активы олигархам. Это называлось «кредиты на акции». См.: Chrystia Freeland, *Sale of the Century: Russia's Wild Ride from Communism to Capitalism* (New York: Crown Business, 2000). Разнообразие благовидных аргументов зачастую содействовало этим приватизациям. Не так давно Грецию заставили приватизировать – выдвинув это условием получения помощи от Европы и МВФ. Погрузиться в дискуссию о приватизации и аргументах, в ней использованных, читателю предстоит в главах 6 и 9 ниже, а также см.: J.E. Stiglitz, *Globalization and Its Discontents* (New York: Norton, 2002). Не каждая страна и не каждая приватизация страдают от перевода государственных активов в частный сектор по ценам ниже рыночных. Многие верят, что акты приватизации в Великобритании при Маргарет Тэтчер – со свободно плавающими акциями и строго ограниченным числом акций, которые может купить отдельный человек или компания, – были сознательно устроены таким образом, чтобы избежать подобных последствий.

<sup>197</sup> См. список «Форбс» самых высокооплачиваемых руководителей Америки 2011 года, доступно по адресу: [http://www.forbes.com/lists/2011/12/ceo-compensation-11\\_rank.html](http://www.forbes.com/lists/2011/12/ceo-compensation-11_rank.html).

<sup>198</sup> Это очевидно противоречивое утверждение: представители топ-менеджмента компаний могут спорить, что фактически они получают лишь малую часть того, что они вкладывают в акционерную стоимость. Но, как мы доказываем ниже, так называемые стимулирующие структуры плохо продуманы, предоставляя незначительную связь между этими частями роста в рыночной стоимости (той, которая относится к усилиям топ-менеджмента, и той, что является результатом более широких рыночных сил), – более низкие затраты на вход или более высокие цены на акции. Более того, некоторые исследования предположили, что, как только общая компенсация учитывается (включая механизмы бонусов, когда фондовые рынки не чувствуют себя хорошо), есть незначительная связь между деятельностью фирмы и компенсацией. Для более широкой дискуссии по этому вопросу см.: J.E. Stiglitz, *Roaring Nineties* (New York: W.W. Norton, 2003); и особенно – Lucian Bebchuk and Jesse Fried *Pay without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation* (Cambridge: Harvard University Press, 2004).

<sup>199</sup> По-прежнему еще одна группа – это олигархи в сфере недвижимости, кто получает выгоду от специальных условий в налоговом кодексе и зачастую получает ренту как результат отклонений местного самоуправления в зонированных законах.



## Монопольные ренты: создание устойчивых монополий

Для экономистов наличие большого богатства представляет собой определенную проблему. Как я уже замечал, законы конкуренции говорят, что прибыли (исключая нормальную отдачу капитала) стремятся к нулю, причем довольно быстро. Но если прибыли равны нулю, как создается богатство? Бесконкурентные ниши по тем или иным причинам предлагают лишь одну дорогу<sup>200</sup>. Но она мало объясняет ситуацию устойчивого роста прибылей (вне рамок конкурентного уровня). Успех привлекает дополнительных игроков, и возможность получения прибыли быстро исчезает. Настоящий ключ к успеху основывается на уверенности в отсутствии конкуренции или, по крайней мере, в отсутствии конкуренции до возникновения монополии такой силы, что она окажется способной пресечь все попытки возникновения конкуренции. Наиболее простой путь к монополии – через помощь государства. Например, в течение двухсот лет Британия сохраняла за Ост-Индской компанией монопольное право на торговлю с Индией.

Есть и другие способы получить правительственные монополии. Патенты, как правило, дают изобретателю уникальное монопольное право на инновацию на определенный отрезок времени. Однако законы патентного права могут продлить срок патента и увеличить барьеры вхождения в эту сферу для других компаний, укрепив тем самым монополию. Именно так устроено патентное право Соединенных Штатов. Оно рассчитано не на максимизацию распространения инноваций, а на максимизацию прибыли от них<sup>201</sup>.

Но даже без поддержки монополий правительством сами компании могут создавать барьеры вхождения на тот или иной рынок. Этому способствует множество практик, например, удержание производственных мощностей: входящий на рынок должен знать, что с его вхождением игроки рынка увеличат производительность и понизят цены, поэтому вхождение его на рынок с учетом затрат на это окажется убыточным<sup>202</sup>. В Средние века с этой ролью успешно справлялись гильдии и цеха, а многие профессии до сих пор действуют по схожему принципу. Несмотря на заявления всего лишь о попытках придерживаться определенных стандартов, ограничения входа на рынок (к примеру, сокращение мест в медицинских школах или сокращение трудовой миграции квалифицированных работников) сохраняют прибыль крайне высокой<sup>203</sup>.

На рубеже прошлого века во время президентства потерявшего доверие Теодора Рузвельта беспокойство относительно монополий, лежащих в основании большинства бла-

---

<sup>200</sup> Это иногда называется естественными монополиями. Они включают в себя примеры, данные ранее, где сетевые экстерналии очень велики.

<sup>201</sup> Защитники сильных прав на интеллектуальную собственность, конечно, утверждают обратное. Интересно, что в Соединенных Штатах многие из большинства инновационных фирм в Силиконовой долине были среди противостоявших некоторым законодательным поправкам (за усиление прав на интеллектуальную собственность в сферах фармацевтики и развлечений). Недавние пересмотры патентного законодательства спорно дают большим корпорациям преимущество над новыми фирмами, иллюстрируя факт, повторяемый в следующих главах, что существуют сильные распределительные последствия любых законодательных рамок. Дискуссию о том, как наши текущие законодательные рамки в области интеллектуальной собственности могут на самом деле подавлять инновации см.: J.E. Stiglitz, *Making Globalization Work* (New York: Norton, 2006), и Claude Henry and J.E. Stiglitz, «Intellectual Property, Dissemination of Innovation, and Sustainable Development», *Global Policy* 1, no. 1 (October 2010): 237–251.

<sup>202</sup> См., например: A. Dixit, «The Role of Investment in Entry-Deterrence», *Economic Journal* 90, no. 357 (March 1980): 95–106; и J. Tirole and D. Fudenberg, «The Fat Cat Effect, the Puppy Dog Ploy and the Lean and Hungry Look», *American Economic Review* 74 (1984): 361–368. Практики, которые использовал Microsoft, чтобы избавиться от конкурентов (описано ниже), помогли также предотвратить вход в индустрию новых фирм.

<sup>203</sup> Очевидно, что каждый хочет стандартов; никто не хочет быть прооперированным неквалифицированным доктором. Но, например, предложение квалифицированных докторов могло возрасти просто из-за возрастания количества мест в медицинских школах.

госостояний того времени (включая богатство Рокфеллера), возросло настолько сильно, что пришлось принять ряд законов, направленных на слом этих монополий и предотвращение подобных практик. В последующие годы большинство монополий было разрушено – это затронуло нефтяную, табачную и другие отрасли промышленности<sup>204</sup>. И все же сегодня, если мы окинем взглядом американскую экономику, то увидим большое количество секторов, включая те, что занимают центральное место в ее функционировании, в которых доминирует одна или несколько фирм – в компьютерных операционных системах это Microsoft, а в телекоммуникациях – AT&T, Verizon, T-Mobile и Sprint.

Эту монополизацию рынка обуславливают три фактора. Во-первых, имеет место столкновение идей относительно роли государства в деле поддержания гарантированной конкуренции. Экономисты Чикагской школы, например, Милтон Фридман (Milton Friedman) и Джордж Стиглер (George Stigler), которые верили в силу свободных рынков<sup>205</sup>, подчеркивали, что рыночная система конкурентна по своей природе<sup>206</sup>, а кажущиеся антиконкурентными практики только способствуют повышению эффективности. Масштабные программы, призванные «образовать»<sup>207</sup> людей, и в особенности судей, с учетом новых юридических и экономических доктрин и частично спонсированные фондами правого крыла (например, Olin Foundation), оказались успешными. Выглядели эти времена довольно иронично: американские суды были уверены в *природной* конкурентоспособности рынков и возлагали серьезное бремя ответственности на тех, кто осмеливался заявлять обратное, утверждая, что экономическая дисциплина исследовала именно то, почему рынки зачастую *не* являются конкурентными даже при кажущемся наличии множества на них игроков. К примеру, новая серьезная отрасль экономики называется теория игр, она объясняет, каким именно образом может замалчиваться злоумышленное поведение игроков в определенные отрезки времени. Между тем новые теории несовершенной и асимметричной информации показывали, как это самое информационное несовершенство ухудшает ситуацию неравенства, а актуальное положение дел лишь подкрепляло важность этих теорий.

Не стоит недооценивать влияние Чикагской экономической школы. Хорошо известны ситуации вопиющих нарушений, например, грабительское ценообразование, когда компании понижают цены на свою продукцию настолько, что новый игрок вынужден уйти, а затем вновь повышают свои цены, пользуясь правом монополии, – и преследовать их по закону

---

<sup>204</sup> В 1890 году конгресс принял антистрестовый закон Шермана, и его введение ускорило в двадцатом веке. В 1911 году Верховный суд вынес решение о ликвидации Standard Oil Company и American Tobacco Company, которые стали двумя наиболее могущественными индустриальными трестами. В 1984 году суд разрушил монополию AT&T в судебной тяжбе США против AT&T. См.: Charles R. Geisst, *Monopolies in America: Empire Builders and Their Enemies from Jay Gould to Bill Gates* (New York: Oxford University Press, 2000).

<sup>205</sup> Термин «Чикагская школа» нередко применяется к этой группе экономистов частично потому, что верховный жрец этой религии, Милтон Фридман (и многие из его последователей), учился в университете Чикаго. Но должно быть ясно, что многие в этом замечательном университете (и его выпускники) не являются приверженцами этой мыслительной школы, и что множество приверженцев есть в других университетах по всему миру. Термин, тем не менее, с легкой подачи стал широко используемым.

<sup>206</sup> Одна группа зашла настолько далеко в споре, что утверждает: рынки будут действовать конкурентно, даже если существует только одна фирма – в случае, если есть *потенциальная* конкуренция. Этот аргумент сыграл важную роль в отмене регулирования в авиоперевозках, где утверждалось, что, даже если на этом маршруте будет действовать одна компания-перевозчик, это удержит ее от ввода монопольных цен под угрозой появления конкурента. И теория, и практика показали, что этот аргумент ложен, поскольку если существуют необратимые издержки (издержки, которые не будут покрыты, если фирма войдет на рынок и последовательно выйдет), то не имеет значения, насколько малы эти издержки. См.: Joseph Farrell, «How Effective Is Potential Competition?», *Economics Letters* 20, no. 1 (1986): 67–70; J.E. Stiglitz, «Technological Change, Sunk Costs, and Competition», *Brookings Papers on Economic Activity* 3 (1987), pp. 883–947; и P. Dasgupta and J.E. Stiglitz, «Potential Competition, Actual Competition, and Economic Welfare», *European Economic Review* 32, nos. 2–3 (March 1988): 569–577.

<sup>207</sup> Дискуссию и примеры вкладов консервативных фондов в Чикагскую юридическую и экономическую школы см.: Alliance for Justice, *Justice for Sale: Shortchanging the Public Interest for Private Gain* (Washington, DC: Alliance for Justice, 1993).

было крайне трудно<sup>208</sup>. Чикагская школа экономики утверждает, что рынки предположительно конкурентны и эффективны. Если бы так! В самом деле, если бы барьеры вхождения были низкими, доминирующий игрок не получал бы ничего от ухода соперника, потому как довольно скоро появлялся бы новый. Однако процесс вхождения на рынок труден, а потому и имеет место грабительское поведение монополиста.

Второй фактор, влияющий на укрепление монополий, связан с изменениями в нашей экономике. Формирование монопольных сил проходило гораздо легче в условиях бурного роста новых отраслей промышленности. Многие из этих сфер были отмечены явлением, которое мы называем сетевые экстерналии. Очевидным примером здесь может служить операционная компьютерная система: поскольку всем удобно говорить на одном языке, то всем будет удобно использовать и единую операционную систему. Увеличивающиеся разрывы в мировом масштабе нуждаются в некоей стандартизации. Поэтому выбирают тех, кто сможет обеспечить необходимый стандарт – монопольно обеспечить.

Как уже было отмечено, конкуренция призвана естественным образом работать против аккумуляции рыночных сил. В условиях существования больших монопольных прибылей конкуренты работают на получение большей доли. И в этом заключается третий фактор укрепления монопольных сил в Соединенных Штатах: бизнес находит новые способы сопротивления вхождению на рынок новых игроков с целью уменьшить конкурентное давление. Microsoft в данном случае представляет собой пример *par excellence* – диктатуры по преимуществу. Поскольку он покоится на своем положении монопольного игрока на рынке операционных систем, он упускает множество альтернативных технологий, которые могут негативно сказаться на его монопольном удобстве. Развитие сети Интернет и веб-браузеров для доступа к ней является ярким примером подобной угрозы. Netscape вывел на рынок браузер, создание которого было спонсировано правительством<sup>209</sup>. Microsoft решил избавиться от потенциального соперника и предложил собственный продукт, Internet Explorer, который, однако, не выдерживал конкуренции на свободном рынке. Компания решила использовать свое монопольное положение в сфере операционных систем, чтобы расставить на игровом поле ухабы и бугры. Была применена стратегия FUD (*fear* – страх, *uncertainty* – неуверенность, *doubt* – сомнение), которая сеяла панику среди пользователей через пересылку сообщений об ошибке, если на компьютере с системой Windows был установлен браузер Netscape. Не предоставляла компания и пояснений, как обеспечить полную совместимость новых версий Windows с другими браузерами. И, что может быть проще, компания предлагала пользоваться браузером Internet Explorer совершенно бесплатно как частью общего программного софта. С нулевой ценой крайне трудно тягаться. Netscape был повержен<sup>210</sup>.

Очевидным представляется тот факт, что продажа чего-либо по нулевой цене не сулит компании прибылей – в краткосрочном периоде. Однако руководство Microsoft придерживалось долгосрочных целей сохранения монополии, а для этого краткосрочными целями можно было пренебречь. Стратегия удалась, но ее методы настолько явны, что суды и арбитражи

---

<sup>208</sup> Департамент юстиции завел дело против American Airlines в начале этого века. Я думал, что доказательства того, что АА увлеклись хищническим поведением, были особенно убедительны, но судье не нужно было смотреть на доказательства: Верховный суд решил, что было слишком сильное предубеждение против существования хищнических цен, чтобы сделать обвинение возможным.

<sup>209</sup> Один из основателей Netscape Марк Андриссен (Marc Andreessen) был частью команды университета Иллинойса в Урбана-Шампейн, той команды, что разработала Mosaic – первый широко используемый веб-браузер, который был проектом университетского Национального центра суперкомпьютерных приложений (один из первоначальных узлов Национальной программы суперкомпьютерных центров научного фонда). См. сайт NCSA: <http://www.ncsa.illinois.edu/Projects/mosaic.html> (дата обращения 03.03.2012); и John Markoff, «New Venture in Cyberspace by Silicon Graphics Founder», *New York Times*, 07.05.1994, доступно по адресу: <http://www.nytimes.com/1994/05/07/business/new-venture-in-cyberspace-by-silicon-graphics-founder.html?ref=marcandreessen> (дата обращения 03.03.2012).

<sup>210</sup> Обзор дела Microsoft см. в: Geisst, *Monopolies in America*.

ражи всего мира загружены делами, связанными с ее антиконкурентной практикой. И все же, в конце концов, Microsoft победил и осознал, что однажды заработанные сильные монопольные позиции трудно сломить. Завоеванное компанией главенство в сфере операционных компьютерных систем стало стимулом к расширению и главенству в сфере хостинга и приложений<sup>211</sup>.

Посему неудивительно, что прибыли Microsoft настолько высоки – в среднем, \$7 миллиардов в год в течение последних двадцати пяти лет, \$14 миллиардов в год в течение последних десяти лет, а в 2011 году – \$23 миллиарда<sup>212</sup>, а значит, – невероятное богатство для тех, кто инвестировал в эту компанию на стадии ее создания. Здравый смысл подсказывает, что, несмотря на главенствующие позиции и громадные ресурсы, Microsoft никогда не был реальным новатором. Он не развивал первый широко используемый текстовый процессор, первые табличные системы, первый браузер, первый медиа-проигрыватель и первую поисковую систему. Инновации лежали в иной плоскости. И это вполне согласуется с теорией и исторической очевидностью: монополисты никогда не могут быть хорошими изобретателями и новаторами<sup>213</sup>.

Если мы посмотрим на экономику Соединенных Штатов, то увидим множество компаний в различных отраслях, а посему все условия для конкурентной ситуации налицо. Но конкуренции нет. Рассмотрим ситуацию на примере функционирования банковской сферы. В этой сфере работают сотни банков, однако более половины государственных активов<sup>214</sup> делят между собой лишь четыре крупнейших, и этот показатель серьезно вырос с показателя 15-летней давности. В меньших сообществах крупнейших игроков всего один-два. При таком малом количестве игроков на рынке цены едва ли будут конкурентными<sup>215</sup>. Вот почему сектор ежегодно получает доход в \$115 миллиардов – большая часть этих средств попадает сразу наверх, что лишь усиливает степень неравенства в обществе<sup>216</sup>. В случае некоторых услуг и продуктов, например, внебиржевых кредитных дефолтных свопов, полностью доминируют четыре из пяти самых крупных банков. Подобная рыночная концентрация всегда предоставляет причины для беспокойства об их вступлении в некий сговор, – пусть даже не провозглашенный. Банки устанавливают критическую ставку (Лондонская межбанковская

---

<sup>211</sup> См.: Steven C. Salop and R. Craig Romaine, «Preserving Monopoly: Economic Analysis, Legal Standards, and Microsoft», *George Mason Law Review* 4, no. 7 (1999): 617–1055.

<sup>212</sup> См. годовой отчет Microsoft.

<sup>213</sup> Как говорил покойный оксфордский профессор и лауреат Нобелевской премии Джон Хикс, «лучшая выгода монополии из всех – это тихая жизнь». J.R. Hicks, «Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly», *Econometrica* 1, no. 8 (1935). Кеннет Эрроу отметил, что, поскольку монополисты ограничивают производство, экономия, которую они получают от сокращения издержек, сокращается. См.: K.J. Arrow, «Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention» в *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors* (Princeton: Princeton University Press, 1962), pp. 609–626. Монополии, разумеется, не живут вечно: новые технологии и движение за открытые исходники уже начали всерьез испытывать доминирование Microsoft.

<sup>214</sup> Рассчитано по размеру общих активов коммерческих банков на 3 сентября 2011 года. См. статистику FDIC по банкам (доступно по адресу: <http://www2.fdic.gov/SDI/SOB/index.asp>) и статистическое сообщение Федерального резерва по большим коммерческим банкам (доступно по адресу: <http://www.federalreserve.gov/releases/lbr/current/default.htm>).

<sup>215</sup> Более того, банки не соревнуются по ценам на услуги, которые они предлагают. Если вы хотите выполнить слияние или приобретение, каждый большой банк устанавливает одинаковый процент сборов. Когда поглощения исчислялись сотнями миллионов долларов, результирующие сборы были большими; когда они стали миллиардами, сборы стали астрономическими – за то же самое количество работы, выполняемой тем же количеством людей.

<sup>216</sup> С четвертого квартала 2010 года по третий квартал 2011-го (самый последний доступный год) застрахованные FDIC организации получили совокупную прибыль в размере \$115 млрд. См. FDIC Quarterly, доступно по адресу: <http://www.fdic.gov/bank/analytical/quarterly/index.html>. Но это число реально не отражает масштабы банковской прибыли, поскольку прибыль указывается после выплаты мегабонусов для руководителей, что может подтолкнуть компенсацию в некоторых фирмах выше 50 % от их прибыли после других необходимых выплат, то есть «настоящая» прибыль может быть вдвое выше этого числа. *Профиты и бонусы* банковского сектора превышают один процент всей национальной производительности страны. Подобные числа ведут к заключению, что финансовый сектор, который, как предполагается, является слугой остальной экономики, стал ее хозяином.

ставка предложения, Libor). Это выглядит следующим образом: банки работают на то, чтобы сфальсифицировать ставки, что позволит им получать дополнительные средства от тех, кто еще не был осведомлен о нововведениях.

Конечно же, несмотря на то что законы, запрещающие различные монопольные практики, четко прописаны, они нуждаются в дальнейшей проработке. Особенно если учесть нарратив Чикагской школы экономики, мы можем говорить о том, что существует тенденция невмешательства в процессы свободной работы рынков, даже если на выходе получается неконкурентный результат. И есть весьма увесистые политические резоны не занимать чересчур строгую позицию: в конце концов, такая позиция воспринималась бы как антибизнес – что нехорошо для избирательных кампаний, – даже если бизнес этот слишком жесток (например, Microsoft)<sup>217</sup>.

### **Политика: право устанавливать правила и быть судьей**

Выигрывать в честной и справедливой игре – это одно. Другое дело – иметь возможность самому устанавливать правила игры, причем устанавливать их таким образом, чтобы изначально повышать шансы на выигрыш определенных игроков. Еще хуже – самому выбирать судей игры. Сегодня во многих сферах регулирующие органы несут ответственность за контроль над определенным сектором (устанавливая и поддерживая правила и механизмы регуляции) – таковы, например, Федеральная комиссия по коммуникациям (Federal Communications Commission, FCC) в сфере телекоммуникаций, Комиссия по безопасности (the Security and Exchange Commission, SEC) в сфере обеспечения безопасности, Федеральная резервная система (Federal Reserve) в сфере банковских услуг. Основная проблема состоит в том, что руководители этих сфер заинтересованы в использовании своего политического влияния на то, чтобы поддержать наиболее лояльные им регулирующие органы.

Экономисты называют это явление «нормативным захватом»<sup>218</sup>. В некоторых случаях захват ассоциируется с денежными стимулами: контролирующие органы базируются и вращаются в тех сферах, которые они призваны регулировать. Их стимулирующие выплаты согласуются с правилами определенной индустрии, но могут совершенно разниться с доходами остальных членов общества. В случае надлежащего исполнения своих обязанностей, члены контрольных комиссий могут рассчитывать на вознаграждение после ухода с занимаемых должностей.

Однако есть ряд случаев, при которых «захват» не мотивирован денежными средствами. Просто мышление членов контрольных комиссий захвачено именно теми, кого они контролируют и чью деятельность они регулируют, – это получило название «когнитивного захвата», и этот феномен имеет более социологическую природу. Пока ни Алан Гринспен, ни Тим Гайтнер фактически не работали в крупных банковских структурах до их перехода в Федеральную резерв, между ними существовало некое сходство и они разделяли одина-

---

<sup>217</sup> Microsoft пытался распространить политическое влияние с помощью разных каналов. Компания сделала пожертвований на политические кампании в размере \$13 516 304 с 1999 года по настоящее время. См. [campaignmoney.com](http://www.campaignmoney.com), собранный из отчетов по финансированию кампаний и данных, раскрытых Федеральной избирательной комиссией, список пожертвований доступен здесь: <http://www.campaignmoney.com/Microsoft.asp?pg=88> (дата обращения 06.03.2012). Судебная защита, выдвинутая Департаментом юстиции при президенте Буше в ответ на обвинения Microsoft в антиконкурентном поведении, была мягкой и не уменьшила ее рыночной силы. См. заключение Эндрю Чина (Andrew Chin) по результатам дела *Соединенные Штаты против Microsoft*: «Decoding Microsoft: A First Principles Approach», *Wake Forest Law Review* 40, no. 1 (2005):1–157. В случае антимонопольного законодательства существует частичная судебная защита для отсутствия эффективного публичного принуждения: частное антимонопольное действие (введенное как забота о готовности государственных органов принять меры по обеспечению выполнения).

<sup>218</sup> Покойный лауреат Нобелевской премии по экономике Джордж Стиглер (George Joseph Stigler) много писал об этом. См., например: Stigler, «The Economic Theory of Regulation», *Bell Journal of Economics* 11 (1971): 3–21.

ковую точку зрения. В мышлении руководства банков – несмотря на тот хаос, который оно пытается культивировать, – нет мысли о том, что существует необходимость введения строгих условий для деятельности по спасению банков.

Банкиры развязали руки огромному количеству лоббистов, убеждающих тех, кто играет роль в осуществлении контрольных функций, в том, что они сами в контроле не нуждаются, – по разным оценкам, эти цифры составляют 2,5 на каждого представителя США<sup>219</sup>. Механизм убеждения работает успешнее в том случае, если исходная цель носит позитивный характер. Вот почему банки и их лоббисты работают столь усердно – необходимо убедить всех, что правительство назначает на контролирующие должности тех людей, которые в той или иной мере уже были «захвачены», и препятствуют продвижению тех, кто не разделяет их убеждения. Я наблюдал это непосредственно во время функционирования администрации Клинтона, когда потенциальные имена для федеральных органов еще только выходили на поверхность, некоторые – даже из банковского сообщества. Если кто-либо из потенциальных претендентов на должности отклонялся от принятой линии (рынки являются саморегулирующимися системами, а банки могут самостоятельно справиться с принятыми на себя рисками), его имя забывалось, а кандидатура не получала одобрения<sup>220</sup>.

### Правительственная щедрость

Мы увидели, как монополия – в ходе одобрения или «санкционирования» правительством путем неадекватного применения законов конкуренции – сколотила состояния для многих богатейших людей мира. Однако существует иной способ обогащения. Можно просто сделать так, чтобы правительство само платило вам деньги. К тому есть несколько путей. Малейшее изменение в законодательстве может принести доход в миллиарды долларов. Это наблюдалось, например, в том случае, когда правительство расширило необходимый список лекарств, входящий в страхование здоровья по старости, в 2003 году<sup>221</sup>. Закон, который запрещал государственным структурам возможность установления более низких цен на лекарства, ежегодно приносил фармацевтическим компаниям доход в \$50 миллиардов<sup>222</sup>. В более общем виде, государственные поставки (включающие оплату стоимости лекарств, которая гораздо выше самих затрат) являются типичным проявлением щедрости правительства.

Иногда прибыли скрыты в непрозрачных условиях функционирования законодательства. Одним из ключевых законопроектов, дерегулирующих рынок финансовых deriva-

---

<sup>219</sup> Данные с OpenSecrets.org, сайта Центра ответственной политики, считающего лоббистов для коммерческих банков, финансов и кредитных компаний. Если посчитать всех лоббистов, включая сферы финансов, страхования и недвижимости, то количество раздувается примерно до 5 на конгрессмена. См.: <http://www.opensecrets.org/lobby/indus.php?id=F&year=a> (дата обращения 24.03.2012).

<sup>220</sup> Последним примером было вето, наложенное председателем Банковского комитета сената на назначение экономиста и нобелевского лауреата Питера Даймонда (Peter Diamond). Даймонд мог предоставить критическую оценку по поводу некоторых доктрин, которые доминируют среди начальников. (Даймонд был впервые назначен в ФРС президентом Обамой в апреле 2010 года; он был назначен снова в сентябре и снова в январе 2011 года – после того как сенатские республиканцы заблокировали голосование по его назначению. 5 июня 2011 года Даймонд отозвал свою кандидатуру, остановив 14-месячные усилия, которым противостоял сенатор Ричард Шелби от Алабамы, кто, вместе с его партийными соратниками, постоянно критиковал Даймонда за поддержку денежного стимула центрального банка. Даймонд отвечал, что его оппоненты потерпели провал в понимании детерминант безработицы, что необходимо для эффективной денежно-кредитной политики.)

<sup>221</sup> Акт по отпускаемым по рецепту лекарствам, усовершенствованию и модернизации 2003 года.

<sup>222</sup> Исследование экономиста Дина Бэйкера (Dean Baker) показывает, что можно было сэкономить \$332 млрд в период между 2006 и 2013 годами (примерно \$50 млрд в год) в наиболее консервативном сценарии с высокими затратами, если Medicare было бы позволено обговаривать цены; в сценарии со средними затратами могло бы быть сэкономлено \$563 млрд. См.: Baker, *The Savings from an Efficient Medicare Prescription Drug Plan* (Washington, DC: Center for Economic and Policy Research, January 2006).

тивов, является закон, обеспечивающий их неприкосновенность со стороны контрольных структур (при этом масштабы рисков для экономики не принимаются в расчет). Он также указывает на главенствующую роль деривативов в деле банкротства. Если банк обанкротился, деривативы будут выплачены еще до того, как работники и кредиторы увидят какие-либо деньги – даже если эти самые деривативы и привели структуру к столь плачевному состоянию<sup>223</sup>. (Рынок деривативов играл ключевую роль в кризисе 2008–2009 годов и является ответственным за спасение \$182 миллиардов страховой компании AIG.)

Есть и другие пути обогащения банковского сектора посредством правительственной щедрости, которые стали более очевидными при оценке последствий Великой рецессии. Когда Федеральная резервная система (которая сейчас может считаться ответвлением правительственных структур) давала займы банкам огромное количество денежных средств по практически нулевым процентным ставкам и позволяла банкам выдавать эти же средства правительству (или даже правительственным структурам других государств) под более высокую процентную ставку, получалось, что Резерв фактически дарит банкам миллиарды долларов.

И описанные механизмы вовсе не исчерпывают списка правительственных уступок, на базе которых формируется личное богатство богатейших представителей нации. Многие страны, включая Соединенные Штаты, контролируют огромное количество природных ресурсов нефти, газа, месторождений горных пород. Если государство обеспечит кому-либо право добычи этих ресурсов с определенных территорий, нет необходимости быть гением, чтобы обогатиться на их добыче. Именно так поступало правительство США в XIX веке, в те времена, когда кто угодно мог заявить свои права на добычу природных ресурсов. Сегодня правительство, как правило, не разбрасывается собственными ресурсами: зачастую оно требует выплаты, однако, заметим, что эти выплаты гораздо ниже должного уровня. Этот механизм представляет собой менее прозрачный способ раздачи денежных средств правительством. Если стоимость нефти на определенном участке земли составляет \$100 миллионов за вычетов необходимых выплат, а правительство требует выплаты в 50 миллионов, получается, что тем самым оно «дарит» добытчику остальные 50 миллионов.

Так не должно быть, однако могущественные интересы делают это именно так. В администрации президента Клинтона мы старались получить с горнодобывающих компаний большую плату за те ресурсы, которые они извлекают из общественных земель, нежели ту, которую они должны были выплатить номинально. Неудивительно, что горнодобывающие компании (и конгрессмены, которым эти компании отдавали щедрое вознаграждение) протестовались этим мерам, что получалось у них весьма успешно. Основным аргументом для них было то, что соразмерные выплаты замедляют экономический рост. Но существо дела состояло в том, что горнодобывающие компании назначали цену, чтобы получить права на добычу горных пород, до тех пор, пока стоимость ресурсов была выше, чем стоимость добычи, и если выигрывали аукцион, то получали право на добычу ресурсов. Аукционы сами по себе не замедляют экономического роста; этот механизм делает прозрачной систему, при которой за общественные ресурсы производится адекватная плата. Современные теории механизмов функционирования аукционов показывают, что изменения правил и хода самого проведения аукционов могут значительно увеличить доходы правительства. Эти теории были протестированы в ходе проведения ряда аукционов для телекоммуникаций начиная с 1990-х годов и показали себя необыкновенно продуктивно, принеся правительству миллиардные доходы.

Иногда правительственная щедрость вместо раздачи ресурсов по ценам гораздо ниже рыночных принимает формы переписывания правил с целью значительного увеличения прибылей. Самый легкий способ сделать это – защитить фирмы от иностранной конку-

---

<sup>223</sup> Считается, что четыре банка в США обогатились \$20 млрд в год в деривативах.

ренции. Тарифы налоговых ставок, которые установлены для зарубежных компаний, также являются своеобразным подарком для компаний, базирующихся на территории США. Компании, требующие защиты от конкуренции со стороны иностранных фирм, дают разумное объяснение, подразумевая, что общество в целом пользуется всеми благами, а те прибыли, которые получают компании, являются, по большому счету, побочными. Здесь кроется, конечно, корыстный интерес, и пока существуют примеры того, что подобные объяснения содержат некоторую правду, масштабы злоупотребления этим аргументом настолько велики, что их трудно принимать всерьез. Это происходит потому, что тарифы для зарубежных производителей делают их бизнес нерентабельным, а у своих компаний, наоборот, появляется возможность повышения цен и, следовательно, увеличения общего дохода. В некоторых случаях могут быть побочные выгоды, такие, например, как рост занятости населения в компаниях США и возможность для этих компаний инвестирования в R&D (research and development – исследования и разработки), что позволяет увеличить производительность и конкурентоспособность. Однако зачастую подобные тарифы защищают устаревшие отрасли, которые навсегда утратили способность к соревновательности, а также те отрасли, которые не делают ставок на новые технологии и предпочитают отказаться от самих конкурентных принципов.

Субсидии на производство этанола представляют собой один из самых ярких примеров описанного феномена. План, согласно которому появилась необходимость уменьшить нашу зависимость от нефти, заменив ее энергией солнечных лучей, направленной на выращивание ключевого американского продукта – кукурузы, казался неопровержимым. Однако преобразование энергии растений в энергию, способную привести в движение автомобиль, оказалось невыразимо затратным. Необходимо также учитывать, что есть разница в отношении различных растений. В этом смысле успешен был опыт Бразилии, которая получала сахарный этанол, – с этими успехами США не могли соревноваться. Вот и обложили бразильский этанол тарифом в 54 цента за галлон<sup>224</sup>. Через 40 лет после начала субсидирования проекта поддержание этой технологии продолжалось, хотя к заметному росту это привести не могло. Когда цены на нефть после рецессии 2008 года упали, многие фабрики по производству этанола стали банкротами (даже с учетом значительных субсидий)<sup>225</sup>. Так продолжалось до конца 2011 года, когда эти субсидии упразднили.

Продолжительный характер столь диспропорциональных субсидий укореняется в одном источнике: политических решениях. Главная – и на протяжении долгого времени – единственно эффективная прямая бенефициария этими субсидиями принадлежала производителям кукурузного этанола (доминирующий производитель – Archer Daniels Midland, ADM). Как и большинство других производителей, ADM была более искусна в управлении, нежели в испытании новых технологий. Она оказывала щедрую поддержку обеим партиям, посему представители конгресса не слишком стремились откеститься от подобной щедрости, а законодатели не торопились менять тарифы субсидий на производство этанола<sup>226</sup>. Как мы уже замечали, компании почти всегда уповают на то, что настоящие благодетели подобной щедрости находятся в иных плоскостях. В данном случае защитники этанола говорят

---

<sup>224</sup> Рынок этанола был искажен другими путями – такими, как этаноловые требования и субсидии для бензиновых переработчиков, смешивающих этанол и бензин, большинство из которых – производители кукурузы в Америке. См.: the 201 °CBO study «Using Biofuel Tax Credits to Achieve Energy and Environmental Policy Goals», доступно по адресу: <http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/ftpdocs/114xx/doc11477/07—14-biofuels.pdf> (дата обращения 02.03.2012); и «The Global Dynamics of Biofuel», Brazil Institute Special Report, April 2007, issue no. 3, доступно по адресу: [http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Brazil\\_SR\\_e3.pdf](http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Brazil_SR_e3.pdf) (дата обращения 02.03.2012).

<sup>225</sup> Конгресс, наконец, позволил субсидии прекратиться в конце 2011 года.

<sup>226</sup> Известный факт, что ADM была оштрафована на \$100 млн за фиксацию цен на лизин в 1997 году, в результате долгого федерального расследования, которое также привело к тюремным срокам трех руководителей. (Это стало сюжетом книги Курта Айхенвальда и затем фильмом «Информатор» с Мэттом Деймоном в главной роли).



об американских кукурузных фермерствах как главных бенефициариях. Но в большинстве случаев это не так, особенно если учесть весь опыт субсидирования этой отрасли<sup>227</sup>.

Разумеется, понять, почему американские производители кукурузы, и без того получающие значительные правительственные выплаты (практически половина их дохода приходит из Вашингтона, а не из непосредственного труда на земле), должны получать еще большую помощь, довольно трудно. Еще труднее согласовать это с принципами функционирования рыночной экономики. (Фактически большая часть субсидий правительства идет не к бедным фермерам и домохозяйствам, как многие думают: на самом деле происходит распределение всех средств и значительное финансирование богатых и развитых фермерств)<sup>228</sup>.

К сожалению, правительственная щедрость не исчерпывается примерами, которые были указаны в этой главе, потому что описание каждого случая поощрения правительством рентоориентированного поведения потребовало бы написания отдельной книги<sup>229</sup>.

---

<sup>227</sup> В ранние дни этанола из кукурузы это было категорически не так: спрос на кукурузу производителями этанола был так мал, что кукурузные фермеры практически не получали выгоды от субсидий. Поскольку использование кукурузы для производства этанола было маленькой долей глобального предложения, это имело негативный эффект на цены на кукурузу. ADM и другие производители этанола получали всю выгоду.

<sup>228</sup> Правительство США выплатило в совокупности \$261,9 млрд субсидий сельскому хозяйству с 1995 по 2010 год. Согласно USDA, 63 % ферм не получили никаких платежей. Среди этих выплат огромная доля (62 % в 2009 г.) шла масштабным коммерческим фермам (с совокупными продажами на \$250 000 и выше). Между 1995 и 2010 годами верхние 10 процентов ферм получали примерно \$30 751 в год, когда нижние 80 процентов ферм получали примерно \$587 в год. См. USDA, служба экономических исследований, «Farm Income and Cost: Farms Receiving Government Payments», доступно по адресу: <http://www.ers.usda.gov/Briefing/FarmIncome/govtpaybyfarmtype.htm>; Environmental Working Group, Farm Subsidy Database, доступно по адресу: <http://farm.ewg.org/region.php?fips=00000&regname=UnitedStatesFarmSubsidySummary>.

<sup>229</sup> И в самом деле, множество книг было написано по этой теме. См. например: Glenn Parker, *Congress and the Rent-Seeking Society* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1996).

## Глава 3. Рынки и неравенство

Предыдущая глава обозначила роль рендоориентирования в формировании высокого уровня неравенства в Соединенных Штатах. Другая попытка объяснения неравенства требует анализа абстрактных рыночных сил. В этом смысле, неудачей для представителей средних и низших классов является то, что эти силы работают не на них – в то время как обычные рабочие вынуждены мириться с таящей на глазах заработной платой, доходы банкиров растут. Неявно в этой перспективе существует предостережение, которое не следует путать с чудесами рынков и рисками: необходимо быть аккуратными в попытках «скорректировать» ситуацию на рынке.

Точка зрения, которую принимаю я, несколько отличается от вышеизложенной. Я начну с наблюдений, которые представил в 1-й и 2-й главах: другие развитые страны с аналогичным развитием технологий и уровнем доходов на душу населения значительно отличаются от Соединенных Штатов по уровню неравенства в доходах без вычета налогов, неравенства в доходах с учетом налогов и трансферных доходов, а также по уровню неравенства богатства и экономической мобильности. Также эти страны отличаются от США тенденциями по этим направлениям в различных временных промежутках. Если рынки – принципиальная движущая сила, то почему развитые страны, имеющие аналогичные механизмы развития своих экономик, показывают такие разные результаты? Наше предположение заключается в том, что рыночные силы, конечно же, реальны, однако, они в большей степени формируются политическими процессами. Рынки формируются законами, регулятивной деятельностью и определенными институтами. Каждый из этих компонентов имеет собственные последствия – и тот способ, в результате которого была сформирована экономическая система Соединенных Штатов, работает преимущественно с учетом интересов верхушки.

Существует иной фактор, определяющий социальное неравенство, который мы обстоятельно обсудим в данной главе. Как было показано, правительство формирует рыночные силы – так же, как оно формирует социальные нормы и институты. Действительно, политика, в широком смысле, отражает и поддерживает социальные нормы. Во многих обществах представители низших слоев населения в той или иной мере страдают от дискриминации. Увеличение этой дискриминации – дело функционирования социальных норм. Мы постараемся рассмотреть, как изменения в социальных нормах, касающиеся, например, справедливого распределения доходов, и изменения в деятельности социальных институтов (например, профсоюзов) помогают сформировать систему распределения доходов и богатств в Соединенных Штатах. Однако эти социальные нормы и институты не существуют в вакууме: они сформированы все тем же 1 %.

## Законы спроса и предложения

Стандартный экономический анализ предусматривает анализ спроса и предложения для объяснения механизмов формирования заработной платы и различий в ее уровне, а также анализ сдвигов кривых спроса и предложения для объяснения изменений в паттернах неравенства доходов. В стандартной экономической теории зарплаты неквалифицированных рабочих определены соотношением спроса и предложения. Если спрос растет медленнее, чем предложение, уровень заработных плат падает<sup>230</sup>. Поэтому анализ изменений неравенства делает акцент на исследовании двух вопросов: а) Чем определяются сдвиги кривых спроса и предложения? и б) Что определяет индивидуальный вклад человека в экономику: доля населения с высокой профессиональной квалификацией или огромное количество богатства?

Количество иммигрантов (как легальных, так и нелегальных) повышает предложение трудовых ресурсов. Повышение уровня доступности образования может снизить уровень предложения неквалифицированной рабочей силы и повысить предложение труда квалифицированного. Технологические изменения могут привести к уменьшению спроса на трудовые ресурсы в некоторых сферах или уменьшению спроса на определенные виды труда, и в то же время увеличить спрос на другие.

В основе глобального финансового кризиса лежали серьезные структурные изменения в экономической сфере. Одним из них был сдвиг в структуре рынка занятости Соединенных Штатов в последние 20 лет, особую роль в котором сыграло разрушение рабочей инфраструктуры в сфере обрабатывающей промышленности<sup>231</sup> – отрасли, которая помогла сформировать американский рабочий класс после Второй мировой войны. Отчасти это произошло в результате технологических изменений, увеличения показателей производительности, что значительно опережало увеличение спроса. Сдвиг сравнительных преимуществ осложнил проблему, которая в условиях развивающихся рынков (например, Китай) требовала приобретения новых компетенций и инвестирования в сферы образования, инноваций и инфраструктуру. Доля Соединенных Штатов в глобальном производстве в ответ на эти действия значительно сократилась. Разумеется, в условиях динамично развивающейся экономики рабочие места исчезают и вновь создаются. Однако в этот раз все было иначе: новые рабочие места не оплачивались так же хорошо, как старые. Навыки, которые позволяли работнику претендовать на более высокую заработную плату в сфере производства, не были в цене на его новом рабочем месте (если его вообще удавалось получить). Так что неудивительно, что уровень заработной платы отражал переход человека со статусом квалифицированного работника отрасли производства в статус неквалифицированного работника любой другой сферы экономики. Американские рабочие были, в каком-то смысле, жертвами собственного успеха: их топила их же собственная производительность. Так как уволенные работники отраслей производства боролись за новые рабочие места в других сферах, уровень их заработных плат только уменьшался.

Бум на рынке ценных бумаг и пузырь на рынке недвижимости начала XXI века помогли на время скрыть те структурные перемещения, через которые пришлось пройти Соединенным Штатам. Пузырь на рынке недвижимости предлагал рабочие места тем, кто потерял свои должности, однако эта мера носила временный характер. Этот пузырь породил потребительский бум, что дало возможность американцам жить не по средствам: без этого пузыря

---

<sup>230</sup> Более точно, если кривая спроса сдвигается больше, чем кривая предложения.

<sup>231</sup> Занятость в производстве упала с 18 миллионов в 1988 году до менее 12 миллионов сейчас. См. Департамент труда, Бюро трудовой статистики.

ослабление экономики и уровня доходов представителей среднего класса стало бы очевидным в разы быстрее.

Отраслевые сдвиги были одним из ключевых моментов роста неравенства в Соединенных Штатах. Они, в частности, помогли объяснить механизм, при котором обычный работник чувствовал себя столь незащищенным. Именно потому, что его доходы были столь малы, представители верхушки, получая львиную долю всех доходов, чувствовали себя так вольготно.

Второй структурный сдвиг коренился в технологических изменениях, которые повысили спрос на квалифицированных работников и заменили неквалифицированных машинами. Это назвали ловкостью приспособиться к технологическим переменам (*skill-biased technological change*). Должно быть очевидным, что инновации и инвестиции, которые снижают потребность в неквалифицированном труде (например, инвестиции в сферу роботостроения) ослабляют спрос на этот самый неквалифицированный труд и ведут к уменьшению зарплат в этой нише.

Те специалисты, которые связывают уменьшение заработных плат в среде низших слоев общества и представителей среднего класса с рыночными механизмами, часто рассматривают их как нормальное и сбалансированное функционирование этих сил. И, к сожалению, в случае продолжения тенденций к инновациям, подобные тренды могут только укрепиться.

Рыночные силы не всегда функционировали согласно описанному механизму: нет ни одной теории, которая бы провозглашала именно этот путь. На протяжении последних шестидесяти лет спрос и предложение на квалифицированную и неквалифицированную рабочую силу сдвигался в сторону увеличения и уменьшения диспропорций в уровне заработных плат<sup>232</sup>. После Второй мировой войны большое количество американцев получили высшее образование благодаря GI Bill. (В 1940 году выпускники колледжей составляли порядка 6,4 % рабочей силы, однако в 1970 году этот показатель удвоился и составил 13,8 %.)<sup>233</sup> Однако рост экономики и спроса на квалифицированных работников сохранял темп роста предложения, поэтому образование оставалось в приоритете. Работники, окончившие колледж, получали в 1,59 раза больше, чем те, кто имел за спиной лишь школьное образование, – этот показатель практически не изменился с 1940 года (1,65). *Относительное* уменьшение предложения неквалифицированного труда означало, что даже благосостояние этих работников не страдает, так как зарплата по всем направлениям росла. В Америке наступило время всеобщего благоденствия, и фактически уровень доходов низших слоев рос иногда увереннее, чем уровень доходов верхушки.

Однако затем достижения американской системы образования застопорились, особенно если сравнивать ее показатели с аналогичными показателями других стран. Доля американцев, закончивших колледж, росла гораздо медленнее, что означало перемены в предложении квалифицированного труда, которое каждый год (с 1960 по 1980 г.) росло приблизительно на 4 %, а вот в течение следующей четверти века рост наблюдался гораздо меньший (приблизительно 2,25 % в год)<sup>234</sup>. К 2008 году уровень закончивших школьное образо-

---

<sup>232</sup> Для превосходной дискуссии по этим вопросам см.: David H. Autor, Lawrence F. Katz and Melissa S. Kearney, «Measuring and Interpreting Trends in Inequality», *American Economic Review* 96 (May 2006): 189–94; и Claudia Goldin and Lawrence F. Katz, «Long-Run Changes in the Wage Structure: Narrowing, Widening, Polarizing», *Brookings Papers on Economic Activity* 2 (2007): 135–164, и примечания, приведенные здесь.

<sup>233</sup> David H. Autor, Lawrence F. Katz and Alan B. Krueger, «Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market?», *Quarterly Journal of Economics* 113 (November 1998): 1169–1213; и L.F. Katz, «Technological Change, Computerization, and the Wage Structure» in *Understanding the Digital Economy*, ed. E. Brynjolfsson and B. Kahin (Cambridge: MIT Press, 2000), 217–244.

<sup>234</sup> Goldin and Katz, «Long-Run Changes in the Wage Structure», 153. Авторы приписывают большую часть разницы снижению уровня образования уроженцев Америки.

вание в США составлял 76 % – в Европе этот показатель близился к 85 %<sup>235</sup>. Среди других развитых стран США находится в середине списка по уровню выпускников колледжа (на 14-м месте)<sup>236</sup>. А средние оценки американских школьников по математике и предметам научного блока можно охарактеризовать как посредственные<sup>237</sup>.

За последние 25 лет технологические изменения, особенно в сфере компьютерных технологий, позволяют заменить рутинный ручной труд машинным. В связи с этим увеличивается спрос на тех, кто может работать в этих сферах, и сокращается спрос на тех, кто не способен работать с технологиями, – естественным образом это приводит к увеличению заработных плат квалифицированных работников<sup>238</sup>. При этом процессы глобализации осложняют эффекты от технологических преимуществ: работа, которая может быть автоматизирована, выводится за рубеж, где этот труд стоит гораздо дешевле, чем на территории Соединенных Штатов<sup>239</sup>.

Во-первых, баланс спроса и предложения сохраняет заработные платы на среднем уровне, однако для представителей низших слоев эти процессы оборачиваются стагнацией и даже ослаблением их позиций. В конце концов, доминируют деквалификация и эффекты аутсорсинга. За последние 15 лет зарплаты представителей среднего класса практически не менялись<sup>240</sup>.

В результате мы наблюдаем то, что уже было описано в первой главе как «поляризация» трудовых сил в Соединенных Штатах. Низкооплачиваемый труд, который невозможно компьютеризировать (включая разного рода услуги), продолжает оплачиваться низко, – а профессиональные навыки верхушки оцениваются все выше.

Ловкость приспособиться к технологическим переменам (*skill-biased technological change*) сыграла очевидную роль в формировании рынка рабочей силы – произошло увеличение числа профессионалов, уменьшение предложений неквалифицированного труда и устранение иных видов деятельности. Однако этот переворот имел мало общего с невероятным увеличением богатства верхушки. Эта *относительная* значимость остается предметом дискуссий, которую мы будем комментировать далее в этой главе.

Стоит упомянуть еще один важнейший рыночный механизм. Ранее в этой главе мы постарались дать описание того, как рост производительности различных отраслей производства – опережающий увеличение спроса на продукт – привел к серьезной безработице в этих отраслях. Как правило, когда рынки работают надлежащим образом, работники, уволенные из-за автоматизации, могут найти работу в другой отрасли. Экономика в целом должна получать прибыль, даже если прибыль не получает отдельный работник. Однако вертикальная мобильность не представляется таким уж легким делом. Новое рабочее место может потребовать переезда или приобретения новых профессиональных навыков. На уровне низших слоев населения может сложиться ситуация, при которой работник окажется в ловушке той или иной отрасли – а зарплата будет только уменьшаться. При этом альтернативных предложений работы не будет.

---

<sup>235</sup> См. ОЭСР, Education at a Glance: OECD Indicators, 2011, p. 54, доступно по адресу: <http://www.oecd.org/dataoecd/61/2/48631582.pdf> (дата доступа 02.03.2012).

<sup>236</sup> Там же, с. 68.

<sup>237</sup> Данные см. в: OECD Programme for International Student Assessment (PISA) 2009 results.

<sup>238</sup> Даже к 1998 году зарплата выпускников колледжа выросла в 1,75 раза по сравнению с зарплатами выпускников средних школ (с 1,59 в 1970 году).

<sup>239</sup> См., например: David H. Autor, Frank Levy, and Richard J. Murnane, «The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration», *Quarterly Journal of Economics* 118 (2003): 1279–1333.

<sup>240</sup> Согласно David H. Autor, Lawrence F. Katz and Melissa S. Kearney, «Measuring and Interpreting Trends in Inequality», с 1988 года наиболее быстрый рост зарплат случился наверху, а наиболее низкий – в средних двух квартилях.

Феномен, близкий к феномену того, что случилось в отрасли сельского хозяйства во времена Великой депрессии, может произойти и в ряде отраслей современного рынка занятости. Тогда произошло увеличение производительности, вследствие чего выросло предложение, которое в значительной степени снизило цены на продукцию, что год за годом ухудшало положение фермерских хозяйств, пока не случился неурожайный год. Тогда, особенно в начале депрессии, падение было слишком крутым – за три года фермерские хозяйства потеряли половину своего дохода. Когда доходы стали уменьшаться более низкими темпами, большая часть рабочих ушла в город на поиски новой работы, а экономика США приняла более упорядоченное и стационарное состояние. Однако когда цены резко упали – и ценность домовладений упала соответствующим образом, – многие фермеры оказались в ловушке на своих землях. Они не могли уехать, а потому продукты, производящиеся на городских предприятиях, также не пользовались спросом, – тем самым росла безработица и в городской среде.

Сегодня работники производственных отраслей в Соединенных Штатах испытывают нечто подобное<sup>241</sup>. Недавно я оказался на сталелитейном заводе рядом с городом, где я родился, – Гэри, Индиана. Несмотря на то что они производят такое же количество продукции, как и несколько десятков лет назад, обслуживается производство лишь одной шестой частью рабочих. И для передвижения рабочей силы в другие отрасли нет никаких механизмов. Высокая плата за образование затрудняет людям овладение необходимыми навыками для выполнения той работы и получения той зарплаты, которая могла бы быть равной их прежней оплате труда. Среди же тех отраслей, в которых мог бы наблюдаться хоть какой-то рост, из-за рецессии вакансий практически нет. В результате – неизменный (а то и снижающийся) уровень оплаты труда. Совсем недавно, в 2007 году, оклад автомеханика составлял \$28 в час. Сейчас, в ситуации осуществления двухъярусной системы оплаты труда, согласованной с Союзом работников автомобильной промышленности (United Automobile Workers union), новый работник может рассчитывать всего на \$15 в час<sup>242</sup>.

## Снова к роли правительства

Довольно объемный нарратив касательно того, что происходит с рынком, и вклада рыночных сил в увеличение неравенства, игнорирует роль правительства в формировании рынка. Большинство рабочих мест не могут быть механизированы: это сферы образования, здравоохранения и ряд других. Если мы решим увеличить зарплату учителям, то, возможно, получим более квалифицированных работников в этой области, что уже улучшит долгосрочные перспективы развития экономики. В конце концов, общество само сделало выбор в пользу того, чтобы зарплаты представителей общественно значимых профессий были ниже, чем у представителей частного сектора<sup>243</sup>.

---

<sup>241</sup> См.: Domenico Delli Gatti, Mauro Gallegati, Bruce C. Greenwald, Alberto Russo, and Joseph E. Stiglitz, «Sectoral Imbalances and Long Run Crises» (вышла в 2012), и J.E. Stiglitz, «The Book of Jobs», *Vanity Fair*, январь 2012, доступно по адресу: <http://www.vanityfair.com/politics/2012/01/stiglitz-depression-201201> (дата обращения 15.02.2012).

<sup>242</sup> См.: Bill Vlasic, «Detroit Sets Its Future on a Foundation of Two-Tier Wages», *New York Times*, 12.09.2011, доступно по адресу: <http://www.nytimes.com/2011/09/13/business/in-detroit-two-wage-levels-are-the-new-way-of-work.html?pagewanted=all> (дата обращения 06.03.2012). Годовой отчет GM за 2007 год подтверждает некоторые детали по зарплатам, доступно по адресу: [http://bigthreeauto.procon.org/sourcefiles/GM\\_AR\\_2007.pdf](http://bigthreeauto.procon.org/sourcefiles/GM_AR_2007.pdf) (дата обращения 06.03.2012), см. с. 62–63. Более полное обсуждение зарплат см.: Bruce C. Greenwald and Judd Kahn, *Globalization: The Irrational Fear That Someone in China Will Take Your Job* (Hoboken, NJ: John Wiley, 2009).

<sup>243</sup> Некоторые из правых сравнивают зарплаты в государственном секторе с зарплатами в частном секторе *без поправки на образование* – то есть, не принимая во внимание разницу в уровне образования между государственными и частными секторами – и жалуются, что зарплаты в государственном секторе слишком высоки. Но если учесть уровень образования, окажется, что выплаты в государственном секторе (принимая во внимание разницу в образовании между двумя секторами) ниже, чем в частном. Некоторые утверждают, что более щедрые (и менее подверженные риску) пенсии и другие выгоды

Самая важная роль правительства, однако, состоит в установлении базовых правил игры посредством законов, которые увеличат или уменьшат степень сплоченности общества; законов корпоративного управления, которые определяют границы применения менеджмента, и конкурентного права, призванного ограничить размеры монопольной ренты. Как мы не раз упоминали, каждый закон имеет собственные дистрибутивные последствия, в результате которых происходит обогащение одних групп населения за счет других<sup>244</sup>. Именно эти последствия составляют важнейший механизм оценки эффективности той или иной политической программы<sup>245</sup>.

Закон о банкротстве дает нам яркий пример. Далее, в главе 7, я постараюсь дать описание того, как реформы нашего законодательства о банкротстве формируют класс служащих<sup>246</sup>, прочно связанных договорными отношениями. Эта реформа в совокупности с законом о запрете освобождения от уплаты студенческого кредита в случае банкротства делает нищими огромную часть населения Соединенных Штатов. Подобно эффектам распределения, эффекты производительности могут иметь неблагоприятный характер. Реформа закона о банкротстве уменьшает стимулы для кредиторов, побуждающие их оценивать кредитоспособность или устанавливать способности человека вернуть образовательный кредит. Одновременно усиливаются стимулы к осуществлению политики грабительских займов, потому как кредиторы могут быть уверены в покрытии своих долгов, – неважно, насколько обременительными они могут быть и на какие (даже вовсе бесполезные) цели они банком использовались<sup>247</sup>.

В последующих главах мы также постараемся рассмотреть другие примеры механизмов того, как правительство формирует рыночные силы – так, чтобы оказать услугу одной группе людей за счет других. И в этом деле роль главного помощника играет верхушка.

---

государственного сектора компенсируют эту разницу. Маннел и др. обнаружили вместо этого, что работники частного сектора получают «скромные» 4 процента премиальных даже за вычетом льгот. A. Munnell, J. – P. Aubry, J. Hurwitz, and L. Quimby, «Comparing Compensation: State-Local versus Private Sector Workers», Center for Retirement Research at Boston College, no. 20, September 2011.

<sup>244</sup> Традиционно многие экономисты не испытывали комфорта, имея дело с этими распределительными изменениями, из-за сложностей с межличностными сравнениями. Экономисты часто фокусируются на равновесии «эффективности Парето» – где никто не может улучшить свое положение без того, чтобы кому-то стало хуже; или на «улучшениях Парето», где некто улучшает свое положение, но никто не страдает. Но несколько политических изменений принадлежат именно к этому типу. В целом – некоторые получают и некоторые теряют. Эффективное равновесие Парето, как преподают на элементарных экономических курсах (и затем, возможно, забываемое), может быть очень нежелательным, поскольку оставляет множество людей на голодном пайке.

<sup>245</sup> Несколько сотен лет назад в Англии и Шотландии крупные феодалы закрыли общинные земли. Некоторые экономисты утверждают, что это было желательно, поскольку позволяло избежать проблемы чрезмерного выпаса – проблемы, которая была названа «трагедией общин». Но куда большими, чем влияние на эффективность, были распределительные эффекты: большое число людей потеряло свои домохозяйства и обнищало. Как указала Нобелевский лауреат по экономике и политолог Элинор Остром (Elinor Ostrom), существовали способы избежать трагедии общин. Чтобы обеспечить хорошее использование ресурсов, можно было, например, просто регулировать количество пасущихся овец. Другие способы могли бы не только так же хорошо сказаться на эффективности, но и иметь лучшие социальные последствия. Настоящая трагедия общин была в том, что с приватизацией общинных земель лордами тысячи превратились в бедняков и были вынуждены мигрировать либо в британские города, либо за границу. Система прав на пользование – позволяющая каждой семье пасти, скажем, 10 овец – предотвратила бы проблему чрезмерного выпаса так же, как и последующее обнищание крестьян. Практически каждое общество, в котором воды очень мало (например, коренные жители пустыни Атакама), или те, что опираются на ирригацию, разработали сложные регулирующие схемы для распределения воды, балансирования капитала и эффективности – и только с ограниченным использованием цен. Более широкую дискуссию по поводу некоторых из этих вопросов можно найти в 4-й главе моей книги *Making Globalization Work*.

<sup>246</sup> Это был еще один чудовищный аспект закона о банкротстве 2005 года: он сделал несписываемыми займы от коммерческих банков для коммерческих школ.

<sup>247</sup> Мы обсудим хищнические займы на образование в последующих главах. Еще одна «реформа» банкротства (обсужденная в главе 2), давая деривативы стажа в банкротстве, не только исказила экономику мотивацией этих игорных инструментов, но также сделала это за счет остальных – включая работников и пенсионеров, чьи требования по отношению к обанкротившейся фирме соответственно ослабли.

Разумеется, все это происходит не только потому, что законы имеют значительные дистрибутивные эффекты, но еще и вследствие определенной политики. В предыдущей главе мы рассмотрели несколько подобных ситуаций – например, особые механизмы правоприменения норм, направленных против антиконкурентных практик. В главе 9 мы рассмотрим монетарную политику, которая влияет на уровень занятости и экономическую стабильность. Мы увидим, как удалось установить такой порядок, при котором доходы рабочих тают на глазах, а позиции капитала укрепляются.

Наконец, политика прямо влияет на инновации. Нельзя считать неизбежным, что инновации связаны лишь с новыми умными технологиями. Инновации, например, могут быть направлены на сохранение природных ресурсов. Далее в этой книге мы попытаемся описать альтернативные варианты, которые могут оказаться успешными в деле использования инновационных подходов.



## Глобализация

Один из аспектов теории «рыночных сил» был в центре внимания на протяжении нескольких десятков лет: это – глобализация, или, иными словами, более тесная интеграция мировых экономических систем. Нигде не наблюдается столь сильное влияние политики на формирование рыночных сил, как на глобальной арене. В то время как удешевление расходов на транспорт и коммуникацию усиливает позиции глобализации, изменения в правилах игры не менее важны: они включают в себя снижение препятствий для потоков капитала при прохождении границ и исчезновение торговых барьеров (например, уменьшение тарифов на ввоз китайских товаров, – по этому показателю Китай может соперничать с Соединенными Штатами на мировой арене).

И торговая глобализация (движение товаров и услуг), и глобализация рынков капитала (интеграция международных финансовых рынков) работают на увеличение неравенства – каждая по-своему.

## Финансовая либерализация

В течение трех последних десятилетий финансовые институты США боролись за свободную мобильность капитала. На самом деле они стали настоящими чемпионами в сфере основных прав – будь то права рабочих или даже общие политические права<sup>248</sup>. Права четко определяют роли различных игроков на экономической арене: права рабочих, например, включают в себя права на совместный труд, свободу объединений, вовлечения в коллективные мероприятия и забастовки. Многие недемократические правительства серьезным образом ограничивают эти права, однако даже в случае демократических государств мы можем говорить о некотором пренебрежении к ним. Владельцы капитала тоже имеют свои права: самое фундаментальное право состоит в неотчуждаемости владельца от его собственности. Повторюсь: даже в демократических государствах это право может быть тем или иным образом ограничено; например, в случае права государства на принудительное отчуждение права

---

<sup>248</sup> Всемирная декларация прав человека, принятая ООН 10 декабря 1948 года, признала и экономические, и политические права; но экономические права относились к рядовому гражданину. «(1) Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание, и право на обеспечение на случай безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по не зависящим от него обстоятельствам». Всемирная декларация прав человека, доступно по адресу: <http://www.un.org/en/documents/udhr/index.shtml#25>. Косвенно стало ясно, что индивидуумы, чье выживание находится под угрозой, не могут и не будут эффективно осуществлять свои политические права. В годы холодной войны левые подчеркивали важность экономических прав, в то время как правительство Соединенных Штатов сосредоточило свое внимание на политических правах. Иронично, что когда экономические права, наконец, стали обсуждаться, это были права не работников и граждан, а права капитала; это были имущественные права, права на интеллектуальную собственность, права капитала перемещаться беспрепятственно через границы. В других странах, однако, произошло глубокое осознание экономических прав рядовых граждан, например, в конституции ЮАР, где сформулированы даже права на жилье. См. главу 2 Билля о правах, раздел 26: «26. 1) Каждый человек имеет право на доступ к адекватному жилищу. 2) Государство должно принимать разумные законодательные и другие меры в рамках имеющихся ресурсов для достижения постепенного осуществления этого права. 3) Никто не может быть выселен из своего дома или подвергнуться сносу дома без решения суда, принятого после рассмотрения всех соответствующих обстоятельств», доступно по адресу: <http://www.info.gov.za/documents/constitution/1996/96cons2.htm#26>. Индийский Верховный суд признал право на образование; в 2002 году с помощью 86-го Закона о внесении поправок статья 21 (А) была включена в конституцию, чтобы сделать образование фундаментальным правом для детей. Признаны и права на свободный от загрязнений воздух (в рамках статьи 21). Он также признал фундаментальные права, в частности Право на жизнь, гарантированное Статьей 21. По всему миру правовой подход получил возросшее внимание. См. например, работу, проделанную организацией бывшей главы комиссии ООН по правам человека (и бывшего президента Ирландии) Мэри Робинсон (Mary Robinson), «Реализуя права» (Realizing Rights), доступно по адресу: <http://www.realizingrights.org/>.

собственности правительство может отобрать чью-либо собственность для общественных целей, однако это должно быть сделано законным образом и предусматривать соответствующую компенсацию. В предыдущие годы владельцы капитала зачастую требовали больше прав, например, право свободного передвижения из одной страны в другую. Одновременно с этим они выступали *против* законодательства, которое сделало бы их подотчетными за нарушение прав человека в других странах, как в случае со Статутом по нарушению прав иностранных граждан (Alien Torts Statute), который позволил жертвам подобных нарушений подать иск против нарушителей уже на территории Соединенных Штатов.

Как подсказывают нам простые принципы экономики, эффективность от свободной мобильности трудовых ресурсов гораздо выше, чем эффективность от мобильности капитала. Различия в прибыли от возврата капитала очень малы в сравнении с доходами от возврата рабочей силы<sup>249</sup>. Однако финансовые рынки являются движущим механизмом глобализации, и когда их работники постоянно говорят о повышении эффективности, на самом деле в их умах есть кое-что иное – свод правил, которые позволяют им приобретать больше преимуществ, чем может себе позволить простой рабочий. Для рабочих угроза финансовых оттоков, требуют ли они прав и повышения оплаты труда или нет, по-прежнему оставляет их доход на низком уровне<sup>250</sup>. Международная конкуренция инвестиций принимает различные формы – не только понижение оплаты труда и ослабление защиты своих работников. Здесь в ход идет глобальная «гонка на выживание», в процессе которой все пытаются убедить всех в том, что регулирование бизнеса у них слабо, а налоговые ставки низки. На финансовой арене это видно особенно наглядно и становится особенно критичным в ходе роста неравенства. Страны объявляют соревнование на то, кто имеет менее регулируемую финансовую систему: это делается из-за боязни упустить ту или иную компанию, которая может легко перейти на другой рынок. Некоторые представители конгресса США выражают беспокойство касательно последствий подобных стимулов к дерегулированию, однако оно выглядит довольно беспомощно: перед Америкой стоит угроза потерять рабочие места и большую часть своей промышленности, если она не будет действовать согласно схемам, описанным выше. Этот комплекс действий в исторической перспективе, разумеется, ошибочен. Государственные кризисные потери в результате несоответствующего регулирования были значительно существеннее, чем то количество рабочих мест в финансовом секторе, которое удалось сохранить.

Не приходится удивляться тому, что, хотя десять лет назад всеобщая польза от свободного передвижения капитала была признанным мнением, после Великой рецессии некоторые специалисты засомневались в непоколебимости этой идеи. Причем беспокойство выражают не представители развивающихся стран, а самые принципиальные защитники процессов глобализации. В самом деле, даже Международный валютный фонд (международная организация, ответственная за поддержание стабильности глобальной экономики) признал опасность чрезмерной финансовой интеграции: проблемы одной страны быстро распространяются на другую<sup>251</sup>. Фактически страх вредного влияния мотивировал банковские структуры спасти значительные денежные сбережения в десятки и сотни миллиардов долларов. Ответом на распространение заразных заболеваний является карантин, и, в конце концов, весной 2011 года МВФ признал, что подобные меры нужно принять и в отноше-

---

<sup>249</sup> Это игнорирует, однако, многие социальные и другие последствия трудовой миграции как для страны, которую мигрант покидает, так и для страны, в которую он приезжает.

<sup>250</sup> Конечно, некоторые, возможно, многие из тех, кто защищает либерализацию финансовых рынков, рассматривают только прямой рост их прибыльности, исходя из их способности инвестировать в места, где отдача выше. Они не думают о систематическом влиянии асимметричной либерализации на зарплату.

<sup>251</sup> Интеграция финансового рынка влечет за собой не только свободное движение капитала через границы, но также и свободное движение финансовых организаций через границы. См. главу 6 с более подробной дискуссией по этим вопросам.

нии экономики. Они приняли форму контроля за капиталами, то есть ограничения беспрепятственного движения капитала через государственные границы (особенно во время кризиса)<sup>252</sup>.

Ирония положения состоит в том, что именно во время кризиса, причиной которого становится финансовый сектор, главный удар приходится на простых работников и представителей малого бизнеса. Кризис сопровождается высоким уровнем безработицы, что, в свою очередь, порождает низкий уровень оплаты труда – а это уже двойной удар по рабочим. Во времена прошлых кризисов МВФ (как правило, при поддержке Министерства финансов США) не только настаивал на серьезном урезании бюджетов проблемных стран, но также требовал срочных продаж активов, убийственных для финансистов. В моей более ранней книге «Глобализация и ее провалы» я постарался описать, как банк Goldman Sachs вышел победителем из кризиса 1997 года в Восточной Азии, а также из кризиса 2008 года. Когда мы задаемся вопросом о том, каким образом финансисты зарабатывают так много, то можем получить простой ответ: они помогают написать свод правил, который позволяет им обогатиться, – даже в том случае, если это возможно только в условиях кризиса, который они сами же и создадут<sup>253</sup>.

## Торговая глобализация

Эффекты торговой глобализации не столь драматичны, как кризис, сопровождаемый рыночной глобализацией капитала и финансов, однако, тем не менее, они имели более затяжной и стабильный характер. Основная идея проста: движение товаров заменяет движение людей. Если Соединенные Штаты импортируют товары, изготовление которых требует неквалифицированного труда, спрос на то, чтобы рабочие производили этот товар в Соединенных Штатах, уменьшается, и поэтому оплата труда низкоквалифицированных работников падает. Американские рабочие вынуждены мириться с тем, что их зарплата тает на глазах, в обратном случае им необходимо приобретать все новые и новые навыки<sup>254</sup>. Эта

---

<sup>252</sup> Подобная проблема возникает в результате проектирования электрических сетей. Более интегрированные сети – предмет системных поломок: проблема, возникшая в одном крошечном месте (как подстанция в Огайо), может привести к отключению всего Восточного побережья. Ответом может послужить конструирование эффективных автоматических выключателей, чтобы изолировать – или поставить на карантин – проблему.

<sup>253</sup> Банки тратят огромное количество средств на лоббирование – как против регулирования, так и для финансовой помощи, которая служит их интересам. Расходы на лоббирование в 2009 году выросли на 12 % по сравнению с 2008 годом – до \$29,8 млн, среди 8 банков и частных инвестиционных фондов, которые тратят больше всего на то, чтобы влиять на законодательство. И большая часть роста случилась в последние три месяца, когда конгресс голосовал по поводу законопроекта о финансовых реформах. См.: «Banks Step Up Spending on Lobbying to Fight Proposed Stiffer Regulations», *Los Angeles Times*, 16.02.2010. Вот пример влияния банковских лоббистов: ФРС устанавливает 24-центовой максимум на сборы, которые банки могут устанавливать для продавцов по транзакциям по дебетовым картам в июне 2011 г. Это – сумма, которая была кратна разумной оценке стоимости сделки, примерно удвоенная по отношению к 12 центам, предложенным ФРС в декабре 2010 г. См. «Fed Halves Debit Card Bank Fee», *New York Times*, 29.06.2011, доступно по: <http://www.nytimes.com/2011/06/30/business/30debit.html>.

<sup>254</sup> Развивающиеся страны также имеют множество жалоб на глобализацию, которые я обсуждал повсюду. Например, они совершенно правильно жалуются, что торговые соглашения несправедливы: рыночная сила на стороне развитых стран. Речь идет о так называемых Соглашениях о свободной торговле, которые Соединенные Штаты имеют с множеством других стран по всему миру. Эти соглашения на самом деле не свободные. Если бы они были такими, они бы были длиной в несколько страниц, где каждая сторона соглашалась бы устранить свои тарифы, свои нетарифные барьеры и субсидии. Но соглашения достигают сотен страниц, поскольку они по факту – *соглашения об управляемой торговле*, и управляемой в корыстных интересах. Это соглашения, в которых хозяева отрасли настаивают на одной форме специальных уступок или другой. Компании, естественно, фокусируются на правилах, повышающих их прибыль. Когда либерализация торговли способствует получению ими прибыли, они это приветствуют; но если правило работает иным способом, они ему противостоят. И, по большей части, представители торговли США и министры торговли других развитых индустриальных стран представляют интересы компаний страны. Открытие торговли, однако, является только одной частью фокуса торговых переговоров. Сегодня большая часть внимания прикована к подталкиванию других стран к открытию их рынков для зарубежных инвестиций и защите этих инвестиций – то есть предо-

тенденция будет наблюдаться вне зависимости от того, как мы принимаем глобализацию, и все равно приведет к увеличению показателей торговли.

То, как глобализация была принята, привело к еще более серьезному уменьшению уровня оплаты труда, потому как работающие люди лишились всякой власти на рынке труда. В условиях того, что капитал крайне мобилен, а налоговые тарифы – крайне низки, компании диктуют свои правила: если вы не смиритесь с уровнем зарплаты и такими условиями труда, которые мы предлагаем, компания может переехать в другое место. Чтобы убедиться в том, насколько асимметрично глобализация может влиять на рыночные силы, представим на минуту, каким был бы мир без мобильности капитала, но с возможностью мобильной рабочей силы<sup>255</sup>. Страны могли бы соревноваться за привлечение работников: они могли бы обещать хорошее образование и благоприятные экологические условия, а также, например, более низкую налоговую процентную ставку. Однако это не наш реальный мир, не тот мир, в котором мы живем, – отчасти поэтому 1 процент не желает такого развития событий.

Убедив правительство установить такие правила игры, при которых для корпораций наступает благоприятное время укрепления позиций рыночной власти по отношению к труду, эти самые корпорации могут завладеть и политическими рычагами, потребовав льготные условия налогообложения. Они фактически угрожают государству: если оно не снизит процентные ставки налога, корпорации перебазируются в другие страны с меньшим налоговым процентом. Так как корпорации ратовали за принятие тех политических решений, которые выгодны им, они не демонстрировали свою к этому причастность. Они не осуждали процессы глобализации – свободные передвижения капитала и защиту инвестиций, – признаваясь в собственном обогащении за счет других. Наоборот, они аргументировали свои действия тем, что от их деятельности выгоду получит *все* общество.

В данном утверждении есть два важных аспекта. Во-первых, глобализация увеличивает общий объем производства по таким показателям, как, например, ВВП. Во-вторых, при увеличении ВВП экономика просачивания повысит гарантии того, что все население будет процветать. Ни один из этих аспектов нельзя признать верным. Конечно, в ситуации идеального функционирования рынков свободная торговля позволяет людям покидать защищенные отрасли и приходить в более рискованные, незащищенные. Это *может быть* результатом роста ВВП. Но ведь работа рынков несовершенна. Например, рабочие на новом месте

---

ставлении условий, которые усилят движение рабочих мест за рубеж. Короче говоря, основной прицел – на увеличение прибыли корпораций, нежели на увеличение числа рабочих мест дома. И это неудивительно, учитывая, откуда приходят пожертвования и лоббирование. (Неслучайно, что иногда представителем торговли США выступает бывший менеджер президентской кампании.) Все верят, что экспорт – это хорошо, а импорт – плохо. (Подобная позиция, конечно, интеллектуально непоследовательна.) Наши фирмы утверждают, что если некоторые другие демпингуют, подрывают их цены, они играют нечестно. Они, должно быть, продают товары по цене ниже себестоимости или получают субсидии правительства. Фирмы США используют эти аргументы для защиты наложения обязанностей по «равенству стартовых возможностей». Когда международные торговые соглашения предотвращают введение тарифов, Соединенные Штаты (и другие страны) агрессивно обращаются к тому, что называется нетарифными барьерами, и особенно к демпингу. Но в том-то и дело, что многие американские отрасли промышленности – не самые эффективные в мире. Многие не инвестируют в то, что должны – в людей или машины, и именно поэтому их затраты выше. Дискуссию о важности инноваций в американской автомобильной промышленности (и как фирмы США выступают против иностранных конкурентов) см.: McKinsey & Company, «Increasing Global Competition and Labor Productivity: Lessons from the US Automotive Industry», report of the McKinsey Global Institute, 2005, доступно по адресу: [http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Productivity\\_Competitiveness\\_and\\_Growth/Increasing\\_global\\_competition\\_and\\_labor\\_productivity](http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Productivity_Competitiveness_and_Growth/Increasing_global_competition_and_labor_productivity) (дата обращения 06.03.2012).

<sup>255</sup> В нашей ранней истории США имели подобные условия, и в самом деле – разыгрывались очень разные процессы. Территории и новые западные штаты конкурировали за поселенцев с более старыми штатами на Восточном побережье. Это вело к национальному распространению избирательных прав, прав баллотироваться на политические должности и места в государственном образовании, что внесло ощутимый вклад в широкое распространение грамотности в Соединенных Штатах (относительно того, что было ранее, и того, что было в Европе). См.: S. Engerman and K. Sokoloff, «Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development among New World Economies», *Economia* 3, no. 1 (2002): 41–109; и S. Engerman and K. Sokoloff, «The Evolution of Suffrage Institutions in the New World», *Journal of Economic History* 65, no. 4 (December 2005): 891–921.

зачастую просто не могут найти новую работу и становятся безработными. Переход из менее производительного сектора в сектор безработных снижает уровень национального продукта еще больше. И это как раз то, что мы можем наблюдать сейчас в Соединенных Штатах. Так происходит в случае неграмотного макроэкономического управления, когда экономика имеет дело с высоким процентом безработицы, а также в случае бездействия работников финансовой сферы: новых предпринимательских идей – взамен безнадежно устаревших и почивших – просто не создается.

Есть и другая причина, согласно которой глобализация может негативно влиять на объемы производства; как правило, она увеличивает риски, которые неизбежны для государств<sup>256</sup>. Выход на мировую арену может подвергать страну самым различным типам рисков – от риска волатильности рынков капитала до рисков, касающихся рыночных продуктов. Большая волатильность заставляет компании заниматься менее рискованными видами деятельности, что ведет к меньшему прибавлению их доходов. В некоторых случаях рисковый эффект может быть настолько велик, что страдают абсолютно все участники рынка<sup>257</sup>.

Но даже если либерализация рынков и ведет к увеличению объемов производства в конкретной стране, огромные группы людей не могут сказать, что их положение улучшается. Представим на минуту, что полностью интегрированная глобальная экономика (в которой и капитал и знания свободно перемещаются по всему миру) может повлечь за собой: все работники (конкретной квалификации) смогут получать одинаковую оплату своего труда, где бы они ни работали. Неквалифицированные рабочие Соединенных Штатов получали бы столько же, сколько неквалифицированные рабочие Китая. Это, в свою очередь, будет означать, что зарплата американских рабочих резко упадет. Большая часть средних заработных плат Америки и остального мира, к сожалению, будет близка к самому низкому уровню. Неудивительно, что сторонники тотальной глобализации, которые, как правило, думают о рынке как о совершенной системе, стараются замалчивать этот аргумент. Фактически неквалифицированные рабочие Соединенных Штатов уже поставлены под удар: по мере развития глобализации их доходы будут только падать. Я сомневаюсь, что рыночные механизмы работают настолько хорошо, что позволят заработным платам по всему миру выравниваться, однако похоже, что курс будет продолжаться именно в этом направлении и вряд ли он станет предметом серьезного беспокойства<sup>258</sup>. Представляется, что ситуация в Соединенных Штатах и Европе сейчас гораздо сложнее: в то время как технологические открытия, автоматизирующие производство, значительно сокращают предложение «хорошей работы» для

<sup>256</sup> Это особенно верно для маленьких стран. Большая часть негативного шока, с которым они сталкиваются, приходит из-за границы.

<sup>257</sup> См.: D. Newbery and J.E. Stiglitz, «Pareto Inferior Trade», *Review of Economic Studies* 51 (1984): 1—12.

<sup>258</sup> Три идеи были в центре теории торговли более 60 лет. См. P.A. Samuelson, «International Trade and the Equalisation of Factor Prices», *Economic Journal* 58 (June 1948): 163–184; и W.F. Stolper, W. F. and P.A. Samuelson, «Protection and Real Wages», *Review of Economic Studies* 9, no. 1 (1941): 58–73. Несколько шире я рассматриваю дискуссию по этим вопросам в 3-й главе своей книги *Making Globalization Work*. Стандартный вывод из этих теорий заключается в том, что разница между зарплатами неквалифицированных и квалифицированных работников должна быть сужена в развивающихся странах, сокращая неравенство. Этого не случилось. Одной из причин является то, что наиболее неквалифицированные работники в развивающихся странах – например, фермеры – могут даже ухудшить свое положение в результате торговых соглашений, открывающих их рынки высокосубсидированным сельскохозяйственным товарам. Нет согласия между экономистами, которые пытались посчитать относительную важность торговой глобализации для неравенства. Принято считать частью конвенциональной истины, что маленькая часть (не более одной пятой) роста неравенства связана с глобализацией. (Например, авторы работы Florence Jaumotte and Irina Tytell, «How Has the Globalization of Labor Affected the Labor Share in Advanced Countries?», *IMF Working Paper*, 2007, доказывают, что технологическое изменение было более важным, чем глобализация, особенно для зарплат малоквалифицированных работников). Но совсем недавно Пол Кругман утверждал, что влияние глобализации может быть больше, чем думалось прежде. «Trade and Inequality, Revisited», *Vox*, 15.06.2007; также см. его статью: «Trade and Wages, Reconsidered», *Brookings Panel on Economic Activity*, Spring 2008. Часть затруднений в том, что глобализация связана с меняющейся производительностью внутри Соединенных Штатов, ослаблением союзов и рядом других экономических и социальных изменений. Нет очевидного способа указать противное: какой бы был уровень неравенства, если бы у нас не было глобализации, но все остальное было таким же?

среднего класса, глобализация создала открытый рынок, на котором, наравне с работниками одной страны, теперь действуют работники из-за границы. Оба фактора негативно влияют на уровень оплаты труда.

Так могут ли сейчас защитники процессов глобализации сказать, что каждый пожнет ее благодарные плоды? Теория говорит лишь о том, что такая ситуация вероятна: выигравшие могут компенсировать потери проигравших. Но никто не говорит, что они обязательно сделают это – они и не поступают подобным образом. Налоговая процентная ставка, которая призвана помочь проигравшим, по мнению верхушки, делает государство менее конкурентоспособным, а такого в ситуации конкурентной глобализации не может позволить себе ни одна страна. Глобализация сильнее всего ударяет по представителям низших слоев общества как прямо, так и косвенно, – если мы примем во внимание то, что расходы на социальную сферу, как правило, урезаются, а ставка налога носит прогрессивный характер.

В результате во многих странах (включая США) мы можем наблюдать ситуацию, когда глобализация потворствует развитию и без того растущего уровня неравенства. Я подчеркиваю, что проблема состоит именно в такой *глобализации, с которой мы имеем дело*. Азиатские страны получают огромные доходы от растущего экспорта (яркий пример – Китай) и при этом есть уверенность в том, что значительная часть этих доходов пойдет на содержание бедных, другая часть будет вложена в общественное образование, а еще часть – заново инвестирована в экономический сектор с целью создания новых рабочих мест. В других странах проигравшие проигрывают так же сильно, как выигрывают победители – доходы бедных фермерских кукурузных хозяйств в Мексике стремительно падают, так как субсидированные цены США снижают общий уровень цен на кукурузу на мировом рынке.

Во многих странах плохо функционирующая макроэкономика означает, что разрыв между уменьшением рабочих мест и их созданием крайне велик. Иллюстрацией подобных механизмов могут служить страны Европы и Соединенные Штаты в период после кризиса.

Среди главных выигравших в Соединенных Штатах и европейских странах можно назвать лишь тех, кто составляет верхушку. Соответственно, в числе проигравших оказываются представители среднего класса и низших слоев общества.

## Не только рыночные силы: изменения в нашем обществе

Итак, мы уже обозначили роли рыночных механизмов, политики и рентаориентирования в деле формирования уровня неравенства в нашем обществе. Растущие социальные изменения также важны: это изменения в нормах и институтах<sup>259</sup>. По большей части они формируются благодаря политическим решениям.

Самое очевидное социальное изменение состоит в уменьшении количества союзов — с 20,1 % работников в 1980 году до 11,9 % в 2010-м<sup>260</sup>. Это рождает несбалансированность экономической мощи и политического вакуума. Без защиты профсоюзов работники станут еще беднее, чем были когда-либо. Эффективность оставшихся союзов подрывают рыночные механизмы. Угроза потери работы при переезде за границу значительно ослабляет силу профсоюзов. Плохая работа с плохой зарплатой ведь лучше, чем совсем никакой работы. Но когда (во время президентства Рузвельта) был обнародован Вагнеровский Акт, который поддерживал тренд на создание профессиональных союзов, республиканцы и на федеральном уровне, и на уровне штатов взяли курс на их ослабление. Президент Рейган подавил забастовку авиадиспетчеров в 1981 году, обнаружив тем самым критическое положение дел в становлении и укреплении профсоюзов<sup>261</sup>.

В последние три десятилетия в экономике бытует мнение о том, что гибкие условия рынка рабочей силы подкрепляют развитие экономики в целом. Я же, наоборот, настаиваю на том, что серьезная защита рабочих может в значительной степени исправить образовавшийся дисбаланс экономических сил. Меры защиты ведут к улучшению условий труда работников, которые обладают большей лояльностью к действиям руководства компаний и склонны больше вкладывать в свою работу. Этот фактор делает общество более сплоченным и обеспечивает лучшие условия на рынке труда<sup>262</sup>.

То, что рынок труда Соединенных Штатов после Великой рецессии функционировал так плохо, а рабочие находились в таких ужасных условиях, должно подвергнуться сомнению

---

<sup>259</sup> Сравнительная важность этих социальных изменений и рыночных механизмов, описанная ранее (особенно в контексте технических изменений, основанных на знаниях), была объектом дискуссий относительно экономики труда. David Card and John DiNardo, «Skill-Biased Technological Change and Rising Wage Inequality: Some Problems and Puzzles», *Journal of Labor Economics* 20 (2002): 733–783, и Thomas Lemieux, «Increased Residual Wage Inequality: Composition Effects, Noisy Data, or Rising Demand for Skill?», *American Economic Review* 96, no. 3 (2006): 461–498, делают акцент на увеличении показателей неравенства в 1980-х годах, предполагая, что неравенство было вызвано серьезными институциональными и социальными изменениями, включая упомянутые нами. Piketty and Saez, «Income Inequality in the United States, 1913–1998», *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 1 (2003): 1–39, «The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective», *American Economic Review* 96 (2006): 200–206, и Frank Levy and Peter Temin, «Inequality and Institutions in 20th Century America», working paper, MIT 2007, фокусируют внимание на увеличении неравенства в среде самых богатых, предполагая, что это возможно объяснить, основываясь на социальных нормах и регуляторах, а также институциональных изменениях, также упомянутых в данной главе. Другие социальные изменения привели к неравенству среди семей, то есть увеличению числа матерей-одиночек и увеличению числа браков, в которые вступают люди с высокими доходами. См.: R. Fernandez and R. Rogerson, «Sorting and Long-Run Inequality», *Quarterly Journal of Economics* 116 (2001): 1305–1341. Различия семей по количеству рабочих часов (частично это связано с разницей участия в семейной жизни обоих полов и гендерной дискриминацией) также играет большую роль. Эти важные изменения, тем не менее, играют все более незначительную роль в общем контексте реформ, которые мы рассмотрели. См.: OECD, «Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising», December 5, 2011.

<sup>260</sup> См.: <http://www.bls.gov/news.release/union2.nr0.htm>.

<sup>261</sup> См. более подробно: Joseph A. McCartin, *Collision Course: Ronald Reagan, the Air Traffic Controllers, and the Strike That Changed America* (New York: Oxford University Press, 2011).

<sup>262</sup> За более подробными комментариями см. главу 4. Критики задают вопрос о том, почему в случае столь высокой прибыльности повышения оплаты труда рабочих, руководство компаний не делает этого по собственной инициативе. Ключевая мысль данной книги состоит в том, что стимулирующие выплаты руководству компаний практически не согласуются с реальными экономическими прибылями и даже с собственными интересами держателей ценных бумаг этих компаний.

мифические добродетели гибкого рынка рабочей силы. Однако в США профсоюзы воспринимаются как источник жесткости и непреклонности, а посему делают рынок труда неэффективным. В этом состоит вовлеченность профсоюзов в политическую сферу и одновременная исключенность из нее<sup>263</sup>.

Неравенство может быть, наконец, причиной и следствием кризиса социальной сплоченности за последние сорок лет. Паттерны и вариативность изменений в условиях оплаты труда в качестве доли национального дохода трудно совместимы с какой-либо теорией, в основе которой лежат договорные экономические факторы. Например, в сфере промышленности за более чем три десятилетия, с 1949 по 1980 год, производительность и реальная почасовая оплата находились во взаимной зависимости. Однако в 1980 году они начали расходиться: уровень почасовой оплаты оставался неизменным в течение 15 лет, прежде чем начал расти, а с начала 2000-х годов он снова оставался неизменным. Одной из трактовок этой ситуации является фактор, свидетельствующий о том, что в то время как зарплата росла гораздо медленнее, чем производительность, руководящие лица присваивали себе значительные доли прибылей корпорации<sup>264</sup>.

Степень, в которой эти действия повлияли не только на экономические и социальные механизмы (возможность и желание глав компаний присваивать себе значительные доли корпоративных доходов), высока еще и в отношении тех представителей политических сил, которые обеспечивали законность всех этих схем.

## Корпоративное управление

Политика – а особенно то, как политика формирует законы корпоративного управления – основная детерминанта доли корпоративных прибылей, которые их руководство присваивает себе. Законы Соединенных Штатов обеспечивают им серьезную защиту. Это означает то, что в условиях смены социальных нравов, которая идет в сторону большего признания этих действий, представители руководящего звена могут обогащаться за счет рабочих или других акционеров более легко, чем руководители корпораций в других странах.

Значительная доля производства США осуществляется в корпорациях, активы которых имеют общественную основу. У корпораций есть огромное количество преимуществ: защита прав, обеспеченная ограниченной ответственностью<sup>265</sup>; преимущество масштабов; долговременная репутация, которая позволяет им зарабатывать больше, чем они должны платить за возврат и новый запуск капитала в производственный цикл. Мы называем эти дополнительные заработки «корпоративной рентой», и вопрос состоит в том, как эта рента распределяется между держателями акций корпорации (особенно между работниками, обладающими акциями, и руководящими лицами). До середины 1970-х существовало серьезное социальное соглашение: труд держателей акций оплачивался хорошо, но не слишком превышал допустимых пределов; основное распределение происходило между лояльными

---

<sup>263</sup> Отчасти причиной различия интерпретаций является большое число примеров того, как неэффективная работа не коррелируется напрямую с конечной эффективностью. Все общественные институты склонны совершать ошибки: не имеет смысла осуждать союзы за ошибки их членов, так же, как нет смысла осуждать корпорации за провальные решения их сотрудников. Для углубления в обстоятельства, благодаря которым профсоюзное движение способствует повышению производительности, обратитесь к работе: Richard B. Freeman and James L. Medoff, «Trade Unions and Productivity: Some New Evidence on an Old Issue», *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 473 (1984): 149–164.

<sup>264</sup> См.: Susan Fleck, John Glaser and Shawn Sprague, «The Compensation-Productivity Gap: A Visual Essay», *Monthly Labor Review*, January 2011, pp. 57–69. Изменения в вопросах труда и трудовых компенсаций в национальном доходе оправданы изменениями в политике государства относительно оплаты труда.

<sup>265</sup> Это означает, что если компания терпит убытки, то акционеры могут потерять лишь те средства, которые они вложили в покупку ценных бумаг этой компании. Напротив, в условиях неограниченной ответственности партнеры не только теряют свои первоначальные взносы, но и жертвуют личными капиталами.



руководству работниками и руководством – поэтому остальные акционеры мало что могли сказать по этому вопросу. Американское корпоративное право предоставляет вариативные возможности представителям руководства. Акционерам трудно тягаться с управленцами по части обязанностей и уровня заработной платы, поэтому борьба за контролирование этих процессов не велась<sup>266</sup>. Многие годы руководящие лица продумывали механизмы защиты, укрепления и расширения своих интересов. Способов к тому было множество – включая возможности инвестирования довольно сомнительного свойства, что ставило общую ценность компании под большой вопрос, в то время как риски были крайне высоки; включая «ядовитые пилюли», уменьшающие ценность компании в случае захвата; включая «золотые парашюты», которые делали жизнь руководства комфортной и безопасной опять же в случае захвата<sup>267</sup>.

Постепенно, с начала 1980-х и 1990-х годов, представители руководящего звена осознали, что меры, которые предприняты ими для отражения внешних угроз, в сочетании с деятельностью ослабленных профсоюзных организаций также означают, что они могут безнаказанно присваивать себе значительные доли доходов корпорации. Даже некоторые лидеры финансовой сферы осознали, что «компенсации руководству в нашей глубоко порочной системе корпоративного управления привели к чрезвычайно избыточным компенсациям руководству»<sup>268</sup>.

Нормы того, что значит «справедливо», также изменились: руководители думают о том, как бы отхватить кусок пирога побольше, выписывая себе большие вознаграждения при том, что публично они заявляют о том, что *вынуждены увольнять работников и уменьшать зарплаты для того, чтобы компания осталась на плаву*. В некоторых кругах настолько укоренилось это шизофреническое понимание справедливости, что в начале Великой рецессии официальный представитель администрации Обамы с серьезным лицом заявил о необходимости выплаты бонусов AIG даже тем, кто привел компанию к долговому обязательству в \$182 миллиарда, потому как эти выплаты являются священной обязанностью выполнения условий контрактов; минутой позже он посоветовал работникам автомобильной промышленности согласиться с условиями пересмотренных контрактов, которые предусматривали фактически серьезное уменьшение их доходов.

Различные законы корпоративного управления (даже самые скромные, которые касаются возможности акционеров требовать финансового отчета руководства корпорации)<sup>269</sup>, казалось бы, смягчили необузданное усердие руководства, но тот самый 1 процент не имеет никакого желания подобного реформирования корпоративного управления, даже если эти

---

<sup>266</sup> Битва за поглощение разворачивается в том случае, если некоторая внешняя компания старается выкупить то количество акций компании, которое позволит ей контролировать ее и со временем заменить существующее руководящее звено.

<sup>267</sup> Понятие, означающее, что механизмы управления преследуют не только интересы акционеров, – в современных Соединенных Штатах происходит разделение между владением и контролем – см.: A.A. Berle and G.C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Macmillan, 1932). Объяснение подобного разделения в терминологии затратной и несовершенной информации было предложено в работе: J.E. Stiglitz, «Credit Markets and the Control of Capital», *Journal of Money, Banking, and Credit* 17, no. 2 (1985): 133–152. По этой теме существует большое количество литературы, см., например: Aaron S. Edlin and Joseph E. Stiglitz, «Discouraging Rivals: Managerial Rent-Seeking and Economic Inefficiencies», *American Economic Review* 85, no. 5 (December 1995): 1301–12; и Andrei Shleifer and Robert W. Vishny, «A Survey of Corporate Governance», *Journal of Finance* 52, no. 2 (June 1997): 737–783.

<sup>268</sup> Джон Бойль, основатель Vanguard Group, инвестиционный менеджер компании с оборотом в \$1,6 триллиона, в комментариях на книгу: Bebchuk and Fried, *Pay without Performance*. Цитата Бойля со стр. 483 из обзора аннотации of Bebchuk and Fried by Henry Tosi in *Administrative Science Quarterly* 50, no. 3 (September 2005): 483–487.

<sup>269</sup> В Австралии действует подобное законодательство. Руководство наших корпораций борется даже за предоставление платных услуг, которое вовсе не предназначено для корпораций. Предполагается, что акционеры владеют компанией, однако офисные работники убеждены в правильности того, что доход владельцев компаний может отличаться от доходов тех, кто работает на них.

меры сделают экономику более эффективной. И они используют все имеющиеся у них рычаги политического давления, чтобы этого не произошло.

Только что описанные нами механизмы, включая ослабленные профсоюзы, и ослабление социальной сплоченности работают совместно с законами корпоративного управления и обеспечивают значительную степень защищенности для руководства корпораций, давая им возможность управлять с учетом собственной выгоды. Все это привело не только к уменьшению доли заработной платы в национальном доходе, но и к изменению того, как наша экономика отвечает на вызовы экономического спада. Привычная ситуация состояла в том, что наниматели, стараясь заручиться лояльностью своих работников и заботясь об их материальном положении, оставляли как можно больше сотрудников в штате. В результате этого производительность труда падала, а доля заработных плат в расходах повышалась. Прибыли падали под тяжестью спада. Соответственно падали и заработные платы после окончания рецессии. Однако в период этой и прошлой (2001 года) рецессий паттерн изменился: доля заработных плат в этих условиях снижалась. Компании даже гордились подобными проявлениями жестокости – например, увольнением работников, вследствие чего производительность фактически повышалась<sup>270</sup>.

## Дискриминация

Есть и другой механизм влияния на уровень неравенства в нашей стране. Это экономическая дискриминация против значительных групп населения Соединенных Штатов – против женщин, афроамериканцев, против испаноязычных граждан. Наличие огромной разницы в доходах и благосостоянии этих групп населения неоспоримо. Зарплаты женщин, афроамериканцев и латиноамериканцев значительно меньше, чем зарплата мужчины со светлым цветом кожи<sup>271</sup>. Различия в образовании (или других характеристиках) также берутся в расчет, но только частично<sup>272</sup>.

Некоторые экономисты говорят о том, что дискриминация невозможна в условиях рыночной экономики<sup>273</sup>. В условиях конкурентной экономики, согласно теории, по мере того как существует некоторое количество индивидов, у которых нет расовых (гендерных или этнических) предрассудков, эти индивиды будут нанимать людей из дискриминируемых групп, поскольку им можно платить меньше, чем имеющим те же навыки и умения представителям недискриминируемых общностей. Так будет продолжаться до тех пор, пока дискриминация в уровне оплаты труда не исчезнет совсем. Предрассудки могут привести к различным условиям труда, но не к различной заработной плате. То, что эти аргументы бытуют среди профессиональных экономистов, многое говорит о состоянии этой научной

---

<sup>270</sup> В сфере производства уменьшение оплаты труда со своего пика в начале века (65 %) достигло отметки в 58 % в 2010 году; для доходов в сфере бизнеса эти цифры составили 63 % в 1990 году и 61 % в 2005-м; но к середине 2011 года произошло падение до 58 %. Некоторые склонны опасаться подобных показателей. Данные относительно богатейших членов общества могут искажаться за счет компенсаций и иных видов выплат, которые получены ими за обладание той или иной должностью. Помимо всего прочего, искажения происходят за счет невозможности функционирования в этой схеме традиционной модели спроса и предложения.

<sup>271</sup> В 2010 году средняя заработная плата у женщин была на 20 % меньше, чем у мужчин (в 1979 году разница составляла 38 %), средняя оплата труда афро- и испаноамериканского населения в этом отношении составила соответственно 80 и 70 % (в сравнении с оплатой труда белого населения).

<sup>272</sup> Существует огромное количество литературы касательно дискриминации на рынке труда, см., например: Joseph G. Altonji and Rebecca M. Blank, «Race and Gender in the Labor Market», в *Handbook of Labor Economics*, ed. Orley C. Ashenfelter and David Card, vol. 3, pt. C (New York: Elsevier, 1999), pp. 3143–259. (Разумеется, есть ответная реакция от «статистической дискриминации» – различий в образовании как результате дискриминации). Ссылки на более подробное обсуждение статистической дискриминации см. в примечании 47 этой главы.

<sup>273</sup> См., в частности, работу Нобелевского лауреата по экономике Gary Becker *The Economics of Discrimination* (Chicago: University of Chicago Press, 1957).

дисциплины. Для экономистов вроде меня, которые выросли в городе и стране, где дискриминация была очевидной, эти аргументы крайне спорны: теория, согласно которой дискриминация не существует, не может быть верной. И за последние 40 лет разработан ряд теорий, помогающих объяснить существование дискриминации<sup>274</sup>.

Игровые теоретические модели, например, показывали, как поведение молчаливого сговора доминирующих групп (белого или мужского населения) может быть использовано для подавления экономических интересов другой группы. Люди, ломающие стереотипы дискриминационного поведения, оказываются под угрозой каких-либо санкций: в их магазинах перестают делать покупки, на них не хотят работать, поставщики вычеркивают их из списка своих клиентов; социальные санкции, такие как остракизм, тоже могут быть эффективными. Те, кто не наказывает нарушителей, сам подвергается этим же санкциям<sup>275</sup>.

Сравнительные исследования показали, как другие механизмы (связанные с несовершенством информации) могут привести к дискриминации в условиях конкурентной экономики. Если оценить реальные возможности или уровень образования того или иного человека представляется делом трудным, работодатель всеми правдами и неправдами обращается к аргументам расы, гендерной и этнической принадлежности. Если нанимателю кажется, что человек, принадлежащий к той или иной группе (женщины, афроамериканцы, латиноамериканцы), проявляет себя как менее производительный, у него появляются основания платить работнику меньше. Результатом такой дискриминации стало уменьшение количества стимулов для выходцев из этих групп делать что-либо, что может привести их к большей конкурентоспособности. В своих убеждениях человек, как правило, тверд. Это иногда называют статистической дискриминацией – но в конкретной форме, при которой дискриминация фактически приводит к различиям, которые лишь считались присущими той или иной группе<sup>276</sup>.

В теориях дискриминации, описанных выше, люди различаются сознательно. Не так давно экономисты выделили дополнительный механизм дискриминационного поведения: «скрытую дискриминацию», которая имеет неосознанный характер и направлена на то, чтобы находиться в приоритете у данной компании<sup>277</sup>. Психологи выяснили, как возможно измерить эти скрытые отношения (которые не находятся в ведении человека). Заранее ясна очевидность того, что эти отношения предсказывают дискриминационное поведение гораздо лучше, чем явные, особенно в условиях временного давления. Эти открытия пролили свет на исследования систематической расовой дискриминации<sup>278</sup>. Это происходит

<sup>274</sup> Разумеется, в течение долгого времени законы Джима Кроу воспроизводили рыночные механизмы дискриминации. Несправедливая система образования ставила перед представителями определенных групп населения препятствия с самого начала их жизненного пути; эта проблема актуальна и в наши дни.

<sup>275</sup> См.: Dilip Abreu, «On the Theory of Infinitely Repeated Games with Discounting», *Econometrica* 56, no. 2 (March 1988): 383–396. Также см.: George A. Akerlof, «Discriminatory, Status-Based Wages among Tradition-Oriented, Stochastically Trading Coconut Producers», *Journal of Political Economy* 93, no. 2 (April 1985): 265–276.

<sup>276</sup> Это – другой пример понятия рефлексивности, рассмотренного нами в главе 5. Психологический феномен, при котором восприятие человека находится под влиянием его верований, приводит к определенному результату и закрепляет его – этот феномен также подробно обозначен в главе 5. Статистическая дискриминация обсуждается, например, в работе: Edmund S. Phelps, «The Statistical Theory of Racism and Sexism», *American Economic Review* 62 (1972): 659–661. Для рассмотрения различных видов дискриминационного равновесия см.: Joseph Stiglitz, «Approaches to the Economics of Discrimination», *American Economic Review* 6, no. 2 (1973): 287–295; Stiglitz, «Theories of Discrimination and Economic Policy» в *Patterns of Racial Discrimination*, ed. G. von Furstenberg et al. (Lexington, MA: Lexington Books, 1974), pp. 5–26; и K.J. Arrow, «The Theory of Discrimination», в: *Discrimination in Labor Markets*, ed. O. Ashenfelter and A. Rees (Princeton: Princeton University Press, 1973).

<sup>277</sup> См.: M. Bertrand, D. Chugh, and S. Mullainathan, «Implicit Discrimination», *American Economic Review* 95, no. 2 (2005): 94–98.

<sup>278</sup> Данные исследования часто обозначаются как исследования «аудита». См.: M. Bertrand and S. Mullainathan, «Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination», *American Economic Review* 94, no. 4 (September 2004): 991–1013; и J. Braucher, D. Cohen and R.M. Lawless, «Race, Attorney Influence,

потому, что многие реальные решения (например, предложение работы) часто делаются под давлением обстоятельств и двойственности имеющейся информации – условий, задающих рамки для скрытой дискриминации.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.