

ИЗДАТЕЛЬСТВО  
ИНСТИТУТА  
ГАЙДАРА

БРАНКО  
МИЛАНОВИЧ

# КАПИТАЛИЗМ И НИЧЕГО БОЛЬШЕ

БУДУЩЕЕ СИСТЕМЫ,  
КОТОРАЯ ПРАВИТ  
МИРОМ

Бранко Миланович

**Капитализм и ничего  
больше. Будущее системы,  
которая правит миром**

«Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара»

2019

УДК 339.7  
ББК 65.305

**Миланович Б.**

Капитализм и ничего больше. Будущее системы, которая правит миром / Б. Миланович — «Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара», 2019

ISBN 978-5-93255-632-0

Сегодня мы все — капиталисты. Впервые в истории человечества на земном шаре господствует одна экономическая система. В книге «Капитализм и ничего больше» видный экономист Бранко Миланович объясняет причины этого решающего исторического сдвига со времен феодализма, а потом коммунизма. Перебирая различные разновидности капитализма, он задается вопросом: каковы наши перспективы на более справедливое мироустройство сегодня, когда альтернатив капитализму не осталось? Его выводы отрезвляют, но не ведут к фатализму. У капитализма много недостатков, но немало и достоинств — и он с нами надолго. Наша задача — усовершенствовать его. В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

УДК 339.7  
ББК 65.305

ISBN 978-5-93255-632-0

© Миланович Б., 2019  
© Институт экономической политики  
имени Е.Т. Гайдара, 2019

# Содержание

|                                                                                                     |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Глава 1                                                                                             | 6  |
| 1.1 Капитализм как единственная социально-экономическая система                                     | 6  |
| 1.2 Возвышение Азии и изменение баланса сил в мире                                                  | 9  |
| Глава 2                                                                                             | 14 |
| 2.1 Основные характеристики либерально-меритократического капитализма                               | 15 |
| 2.1а Исторический капитализм                                                                        | 15 |
| 2.1б Системные и несистемные причины роста неравенства при либерально-меритократическом капитализме | 21 |
| 2.2 Системные неравенства                                                                           | 24 |
| 2.2а Растущая совокупная доля капитала в национальном доходе                                        | 24 |
| 2.2б Высокая концентрация собственности на капитал                                                  | 26 |
| 2.2в Более высокая норма прибыли на активы богатых                                                  | 30 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                                                                   | 31 |

**Бранко Миланович**  
**Капитализм и ничего больше: будущее**  
**системы, которая правит миром**

“Capitalism, Alone: The Future of the System That Rules the World” by Branko Milanovic  
Copyright © 2019 by the President and Fellows of Harvard College Published by arrangement  
with Harvard University Press

© Издательство Института Гайдара, 2022

\* \* \*

## Глава 1

### Контурсы мира после окончания холодной войны

*[Буржуазия] под страхом гибели заставляет... все нации принять буржуазный способ производства, заставляет их вводить у себя так называемую цивилизацию, т. е. становиться буржуа. Словом, она создает себе мир по своему образу и подобию.*

**Маркс и Энгельс, «Манифест Коммунистической партии» (1848)<sup>1</sup>**

*В эпоху открытий превосходство силы на стороне европейцев было так велико, что они могли безнаказанно совершать в этих отдаленных странах любые несправедливые поступки. Впоследствии, может быть, туземцы этих стран станут сильнее или европейцы станут слабее, и жители всех различных частей мира настолько сравняются в мужестве и силе, что это одно, внушая им боязнь друг перед другом, сможет превратить несправедливость независимых наций в некоторое уважение к правам друг друга. Но скорее всего такое равенство силы может установить взаимное сообщение знаний и ознакомление со всеми видами промышленной деятельности, которые естественно или даже необходимо ведут за собою оживленные сношения между всеми странами.*

**Адам Смит, «Богатство народов» (1776)<sup>2</sup>**

#### 1.1 Капитализм как единственная социально-экономическая система

Я НАЧАЛ эту главу с двух цитат. Первой – из «Манифеста Коммунистической партии» Карла Маркса и Фридриха Энгельса, около 170 лет; второй – из Адама Смита, почти 250 лет. Эти отрывки из двух классических работ по политической экономии, возможно, лучше, чем любые современные произведения, отражают суть двух эпохальных процессов, которые переживает мир. Первый – это утверждение капитализма как не только господствующей, но и единственной социально-экономической системы, существующей в мире. Второй – изменение баланса экономической мощи между Европой и Северной Америкой, с одной стороны, и Азией – с другой, вследствие подъема Азии. Впервые после промышленной революции доходы на этих трех континентах приближаются друг к другу, возвращаясь примерно к тем же относительным уровням, на которых они находились до промышленной революции (конечно, уже на гораздо более высоком абсолютном уровне). Со всемирно-исторической точки зрения безраздельное господство капитализма и экономическое возрождение Азии – события поразительные и, возможно, взаимосвязанные.

Тот факт, что вся планета сегодня работает в соответствии с одними и теми же экономическими принципами – производство, организованное для получения прибыли, использующее свободный наемный труд и главным образом частный капитал, с децентрализованной координацией, – не имеет исторических прецедентов. В прошлом капитализм, будь то в Месопотамии II тысячелетия до н. э., Римской империи, средневековых итальянских городах-государствах

---

<sup>1</sup> Маркс и Энгельс (1955–1978, т. 4, 428).

<sup>2</sup> Смит (2007, 593–594).

или во Фландрии и Нидерландах раннего Нового времени, всегда должен был сосуществовать – порой в рамках одной и той же политической единицы – с другими способами организации производства. Сюда входили охота и собирательство, различные виды рабского труда, крепостная зависимость (когда работник по закону привязан к земле и не имеет права предлагать свой труд другим) и мелкотоварное производство, осуществлявшееся независимыми ремесленниками или мелкими фермерами. Всего лишь сто лет назад, уже при первой инкарнации глобального капитализма, в мире все еще существовали все эти способы производства. После русской революции капитализм делил планету с коммунизмом; в странах, в которых восторжествовал последний, проживало около трети населения мира. Сегодня не осталось ничего, кроме капитализма, если не считать очень маргинальных областей, не оказывающих никакого влияния на глобальное развитие.

Глобальная победа капитализма повлекла за собой многочисленные последствия, которые Маркс и Энгельс предвидели в 1848 году. Капитализм облегчает трансграничный обмен товарами, движение капитала и в некоторых случаях движение рабочей силы – а когда прибыль от международной торговли выше, чем от внутренней, просто жаждет всего этого. Таким образом, не случайно глобализация получила наибольшее развитие в период между Наполеоновскими войнами и Первой мировой войной, когда капитализм властвовал более или менее безраздельно. Нынешняя глобализация также не случайно совпадает с еще более безоговорочным торжеством капитализма. Если бы над капитализмом взял верх коммунизм, то нет никаких сомнений, что, несмотря на интернационалистские убеждения, исповедуемые его основателями, его победа не привела бы к глобализации. Коммунистические общества были в подавляющем большинстве автаркичными и националистическими, и движение товаров, капитала и рабочей силы через границы было минимальным. Даже внутри советского блока торговля велась только ради продажи излишков товаров или в рамках двусторонних сделок, проникнутых меркантилистскими принципами. Это радикальное отличие от капитализма, который, как отмечали Маркс и Энгельс, имеет тенденцию к экспансии.

Безраздельному господству капиталистического способа производства соответствует столь же неоспоримая власть идеологии, согласно которой стремление заработать – не только вполне достойный мотив поведения, но и важнейшая цель человеческой жизни, стимул, понятный людям во всех концах земли и представителям всех классов. Убедить человека с иным жизненным опытом, другого пола, расы или происхождения в оправданности некоторых наших представлений, забот и мотивов, может оказаться непростым делом. Но тот же самый человек легко поймет язык денег и прибыли; если мы объясним ему, что наша цель – заключить максимально выгодную сделку, он легко сможет разобраться, что будет наилучшей экономической стратегией – сотрудничество или конкуренция. Тот факт, что (используя марксистские термины) базис (экономическая основа) и надстройка (политические и юридические институты) в современном мире так хорошо подогнаны друг к другу, не только помогает глобальному капитализму удерживать господство, но также делает человеческие цели более совместимыми, а сообщение этих целей другим более простым и понятным, поскольку каждый знает, что нужно другому. Мы живем в мире, где все следуют одним и тем же правилам и понимают один и тот же язык выгоды.

Такое общее заявление требует некоторых оговорок. Действительно, существует несколько небольших сообществ, разбросанных по всему миру, которые чуждаются зарабатывания денег, и есть отдельные люди, которые презирают его. Но они не влияют на общую схему вещей и ход истории. Утверждение, что индивидуальные убеждения и системы ценностей находятся в согласии с целями капитализма, не следует понимать в том смысле, что всеми нашими действиями целиком и полностью движет получение выгоды. Иногда люди совершают подлинно альтруистические поступки или руководствуются другими целями. Но для большинства из нас, если оценивать эти действия по потраченному времени или потерянным деньгам,

они играют лишь небольшую роль в жизни. Подобно тому как неправильно называть миллиардеров «филантропами», если они сомнительными путями приобретают огромные состояния, а затем раздают небольшую часть своего богатства, столь же ошибочно сосредотачиваться на небольшой альтруистической части наших действий и игнорировать тот факт, что, возможно, 90 % времени нашего бодрствования проходит в целенаправленной деятельности, смысл которой – улучшение условий нашей жизни, главным образом путем зарабатывания денег.

Такая согласованность индивидуальных и системных целей является собой одно из важнейших достижений капитализма, о чем я подробнее буду говорить в главе 5. Безоговорочные сторонники капитализма объясняют этот успех «естественностью» капитализма, то есть тем, что он якобы идеально отражает нашу врожденную сущность – наше желание торговать, получать прибыль, стремиться к улучшению экономических условий и к более комфортной жизни. Но я не думаю, что, помимо некоторых базовых функций, было бы правильно говорить о врожденных желаниях, как будто они существуют независимо от обществ, в которых мы живем. Многие из этих желаний являются продуктом социализации в наших обществах – в данном случае в капиталистических обществах, которые только и существуют.

То, что политическая или экономическая система находится в гармоничном соотношении с общепринятым поведением и ценностями общества, – старая мысль, которую развивали такие выдающиеся мыслители, как Платон, Аристотель и Монтескье. Безусловно, это справедливо и в отношении современного капитализма. Капитализму замечательно удается внушать людям нужные стремления, побуждая или подталкивая их принять его цели и тем самым добиваясь исключительно точного соответствия между тем, что требуется ему для своей экспансии, и представлениями, желаниями и ценностями людей. Капитализм оказался гораздо успешнее, чем его конкуренты, в создании условий, которые, согласно политическому философу Джону Ролзу, необходимы для стабильности любой системы, а именно, чтобы в повседневных действиях людей проявлялись и тем самым укреплялись более широкие ценности, на которых строится социальная система.

Однако капитализм овладел миром в двух разных вариантах: либеральный меритократический капитализм, который за последние двести лет постепенно развивался на Западе (что обсуждается в главе 2), и управляемый государством политический или авторитарный капитализм, олицетворяемый Китаем, но также существующий в других частях Азии (Сингапур, Вьетнам, Бирма) и некоторых частях Европы и Африки (Россия и Закавказье, Центральная Азия, Эфиопия, Алжир, Руанда) (подробнее об этом в главе 3). Как это часто случалось в истории человечества, за расцветом и очевидным триумфом той или иной системы или религии вскоре следует раскол между различными версиями одного и того же кредо. После того как в Средиземноморье и на Ближнем Востоке восторжествовало христианство, внутри него развернулись ожесточенные идеологические споры (наиболее известен конфликт с арианством), которые в конечном итоге породили первый большой раскол между Западной и Восточной церквями. Та же судьба постигла ислам, который почти сразу же после своих головокружительных завоеваний распался на суннитскую и шиитскую ветви. И, наконец, коммунизм, соперник капитализма в XX веке, недолго сохранял единство, разделившись на советскую и китайскую версии. Всемирная победа капитализма в этом отношении ничем не отличается: мы имеем две модели капитализма, которые различаются не только в политической, но и в экономической, и, в гораздо меньшей степени, социальной сфере. И очень маловероятно, на мой взгляд, что всей планетой станет править одна система, как бы ни складывалось соперничество между либеральным и политическим капитализмами.

## 1.2 Возвышение Азии и изменение баланса сил в мире

Экономический успех политического капитализма – это и есть та сила, которая стояла за вторым из упомянутых выше эпохальных событий: возвышением Азии. Да, возвышение Азии произошло не только благодаря политическому капитализму; либеральные капиталистические страны, такие как Индия и Индонезия, развиваются также очень быстро. Но историческую трансформацию Азии, несомненно, возглавляет Китай. Этот процесс, в отличие от прихода капитализма к мировому господству, имеет исторический прецедент, поскольку возвращает распределение экономической активности в Евразии примерно к тому положению, которое существовало до начала промышленной революции. Но появилась одна важная особенность, которой не было прежде. В то время, когда уровни экономического развития Западной Европы и Азии (Китая) были примерно равными, скажем, в I и II веках или в XIV и XV веках, эти две части мира почти не взаимодействовали между собой и в целом мало что знали друг о друге. Собственно, сейчас мы гораздо больше знаем об их относительном уровне развития, чем они сами знали в то время. Сегодня, наоборот, они интенсивно и непрерывно взаимодействуют между собой. Уровни доходов в обоих регионах также стали во много раз выше. Эти две части мира, Западная Европа, с ее ответвлениями в Северной Америке, и Азия, в которых суммарно проживает 70 % мирового населения и которые дают 80 % мирового производства, находятся в постоянном контакте посредством торговли, инвестиций, перемещения людей, заимствования технологий и обмена идеями. В результате конкуренция между этими регионами острее, чем могла бы быть в противном случае, потому что системы, при всем их сходстве, не идентичны. При этом не важно, создается ли конкуренция умышленно, когда одна система пытается навязать себя другой и остальному миру, или она происходит спонтанно, когда одна система просто копируется остальным миром с большей готовностью, чем другая.

Это изменение географического баланса сил означает конец военного, политического и экономического превосходства Запада, которое было чем-то само собой разумеющимся в течение последних двух столетий. Никогда в истории превосходство одной части мира над другой не было так велико, как превосходство Европы над Африкой и Азией в XIX веке. Это превосходство проявилось очевиднее всего в ходе колониальных завоеваний, но оно также отражалось в разнице в доходах между этими двумя частями мира и тем самым в глобальном неравенстве доходов среди граждан всего мира, которое мы можем относительно точно оценивать начиная с 1820 года, как показано на рис. 1.1. На этом графике и во всей книге неравенство измеряется с помощью показателя, именуемого «коэффициентом Джини», который принимает значения от 0 (отсутствие неравенства) до 1 (максимальное неравенство). (Этот коэффициент часто выражается в процентах, в диапазоне от 0 до 100, и тогда каждый процентный пункт называется «пунктом Джини».)

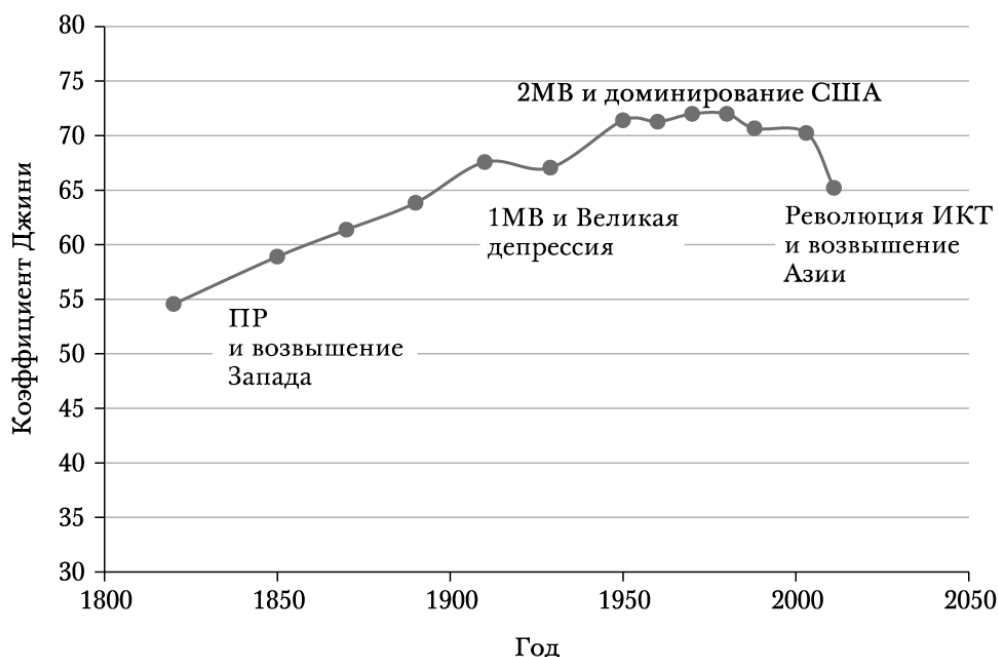


РИСУНОК 1.1. Тенденции глобального неравенства доходов, 1820–2013

ПР = промышленная революция; ИКТ = информационные и коммуникационные технологии.

ИСТОЧНИК ДАННЫХ: данные за 1820–1980 годы основаны на Bourguignon and Morrisson (2002), но используемые ими значения ВВП на душу населения заменены новыми данными из Maddison Project, 2018. Данные за 1988–2001 годы основаны на Lakner and Milanovic (2016) и моих собственных обновлениях. Все доходы указаны в долларах по ППС (паритет покупательной способности) 2011 года (последний раунд International Comparison Project на момент написания книги в 2018 году). Дополнительные технические подробности см. в приложении В.

До начала промышленной революции на Западе глобальное неравенство было умеренным, и оно объяснялось почти в равной степени как различиями между людьми, живущими в одной и той же стране, так и разницей средних доходов людей в разных странах. Ситуация резко изменилась с возвышением Запада. Глобальное неравенство росло почти непрерывно с 1820 года до кануна Первой мировой войны, поднявшись с 55 пунктов Джини (что примерно соответствует сегодняшнему уровню неравенства в странах Латинской Америки) до почти 70 (выше, чем уровень неравенства в сегодняшней ЮАР). За этим ростом стояло главным образом повышение уровня доходов в Европе, Северной Америке, а потом и в Японии (в сочетании со стагнацией Китая и Индии), хотя определенную роль сыграло и растущее неравенство доходов внутри стран, которые становились первым миром. После 1918 года глобальное неравенство ненадолго пошло вниз, благодаря событиям, которые на фоне широкого исторического полотна, с которым мы работаем, выглядят как краткие всплески Первой мировой войны и Великой депрессии, когда доходы в западных странах перестали расти.

После окончания Второй мировой войны глобальное неравенство достигло самого высокого уровня за всю историю, около 75 пунктов Джини, и оставалось на этом высоком плато до последнего десятилетия XX века. В это время разрыв между Западом и Азией – особенно Китаем и Индией – больше не увеличивался, поскольку независимость Индии и китайская революция заложили основу для роста этих двух гигантов. Тем самым эти две страны сохраняли свои относительные позиции по отношению к Западу с конца 1940-х до начала 1980-

х годов. Но это соотношение было явно в пользу богатых стран: ВВП на душу населения как Индии, так и Китая составлял менее одной десятой от ВВП западных стран.

Разрыв в доходах начал сокращаться, причем очень значительно, после 1980-х. Реформы в Китае привели к подушевому росту примерно на 8 % в течение следующих сорока лет, резко уменьшив отставание страны от Запада. Сегодня ВВП Китая на душу населения составляет примерно 30–35 % от западного уровня, находясь на той же отметке, где он был около 1820 года, и демонстрирует явную тенденцию к дальнейшему росту (относительно Запада); вероятно, так будет продолжаться до тех пор, пока доходы практически не сравняются.

За экономической революцией в Китае последовало аналогичное ускорение роста в Индии, Вьетнаме, Таиланде, Индонезии и других странах Азии. Хотя этот рост сопровождался ростом неравенства внутри каждой из стран (особенно в Китае), сокращение разрыва с Западом способствовало сокращению глобального неравенства доходов. Это и стоит за недавним падением глобального индекса Джини.

Сближение азиатских доходов с доходами на Западе произошло во время другой технологической революции, революции информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) – революции в производстве, которая на этот раз работала в пользу Азии (более подробно это обсуждается в главе 4). Революция в области ИКТ способствовала не только гораздо более быстрому росту Азии, но и деиндустриализации Запада, которая, в свою очередь, напоминает деиндустриализацию, происходившую в Индии во время промышленной революции. Таким образом, мы имеем два периода быстрых технологических изменений, которыми отмечена эволюция глобального неравенства (см. рис. 1.1). Последствия революции в области ИКТ еще не проявились до конца, но они во многих отношениях аналогичны последствиям промышленной революции: значительные перестановки в мировом рейтинге доходов по мере того, как одни группы поднимаются, а другие опускаются, а также выраженная географическая концентрация как победителей, так и проигравших.

Эти две технологические революции полезно рассматривать как зеркальные отражения друг друга. Одна привела к росту глобального неравенства за счет обогащения Запада; другая – к сближению доходов на больших территориях земного шара за счет обогащения Азии. Можно ожидать, что в конечном итоге уровни доходов будут примерно одинаковыми на всем евразийском континенте и в Северной Америке, что поможет еще больше сократить глобальное неравенство. (Большим вопросом, однако, остается судьба Африки, которая пока не догоняет богатый мир и население которой растет быстрее всех.)

Изменение мирового экономического баланса носит не только географический характер; это еще и политическое явление. Экономический успех Китая подрывает утверждения Запада о необходимой связи между капитализмом и либеральной демократией. Собственно, и внутри самого Запада это утверждение ставится под сомнение популистскими и плутократическими поползновениями на либеральную демократию.

Изменение баланса сил в мире выводит азиатский опыт на передний план в размышлениях об экономическом развитии. Экономический успех Азии сделает ее модель более привлекательной для других и может изменить наше понимание экономического развития и роста, подобно тому как за последние два столетия на наши взгляды повлияли британский опыт и выводы Адама Смита, опиравшегося на этот опыт.

За последние сорок лет пять крупнейших стран Азии вместе взятых (кроме Китая) имели более высокие темпы роста на душу населения, чем западные экономики, за исключением двух лет, и эта тенденция вряд ли изменится. В 1970 году Запад производил 56 % мировой продукции, а Азия (включая Японию) только 19 %. Сегодня эти пропорции составляют 37 и 43 %<sup>3</sup>. Мы можем четко увидеть эту тенденцию, сравнив Соединенные Штаты с Китаем

---

<sup>3</sup> С 1970 по 2016 г. общий мировой ВВП вырос почти в пять раз в реальном выражении (с 22 до 105 триллионов долларов

и Германию с Индией (рис. 1.2). Феноменальный подъем Азии в эпоху глобализации отражается в уровне поддержки глобализации населением, который выше всего в Азии, особенно во Вьетнаме (91 % опрошенных считает, что глобализация – это благо), и ниже всего в Европе, особенно во Франции (где только 37 % поддерживают глобализацию)<sup>4</sup>.

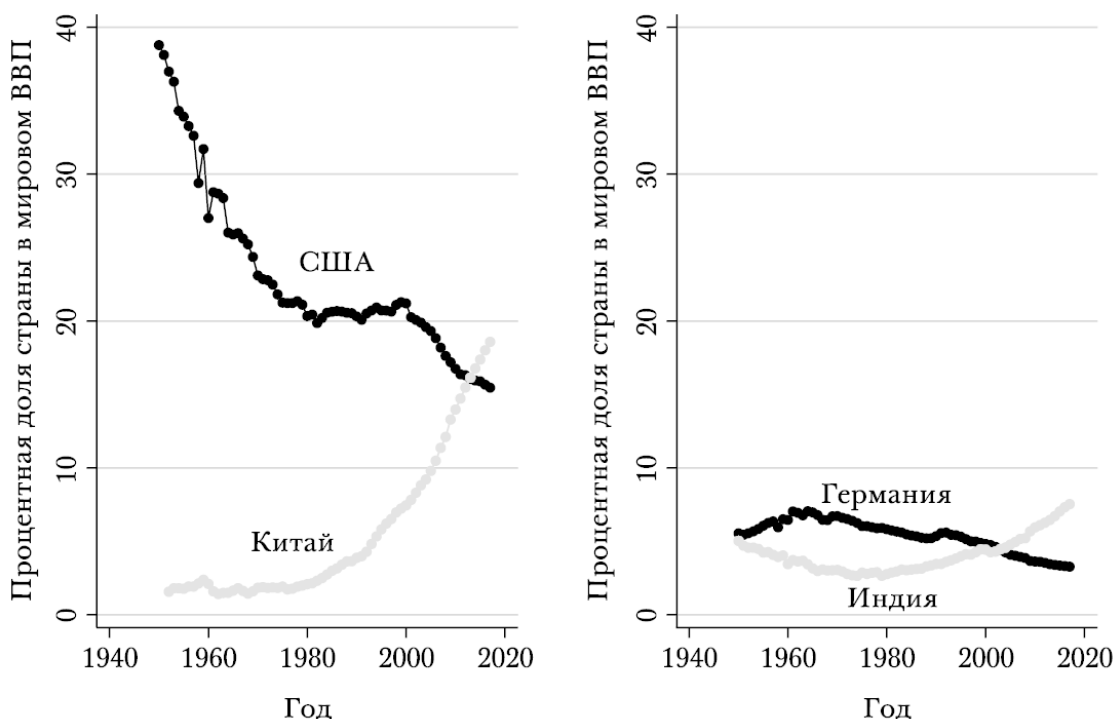


РИСУНОК 1.2. Процентная доля мирового ВВП, которая приходится на США в сравнении с Китаем и на Германию в сравнении с Индией, 1950–2016

ИСТОЧНИК ДАННЫХ: Рассчитано по World Bank World Development Indicators (версия 2017 года), при этом ВВП на душу населения выражен в международных долларах (по ППС).

Чувство неудовлетворенности на Западе в отношении глобализации отчасти вызвано разрывом между элитами, у которых все хорошо, и значительным числом людей, которые мало что получили от глобализации, возмущены ею и, справедливо или нет, считают глобальную торговлю и миграцию причиной своих бед (см. главу 4). Эта ситуация тревожно напоминает положение в обществах третьего мира 1970-х годов, которые также демонстрировали этот дуалистический характер, когда буржуазия была включена в глобальную экономическую систему, а глубинка большей частью оставалась не у дел. Это «болезнь», которая предположительно касалась лишь развивающихся стран (то, что в неомарксистской литературе называлось «разъединенностью», *disarticulation*), теперь, похоже, переместилась на север и охватила богатый мир. В то же время ирония состоит в том, что во многих развивающихся странах дуализм постепенно сходит на нет за счет их полного включения в глобализованную систему поставок.

### Главная идея книги

Эти два типа капитализма – либерально-меритократический и политический – похоже, вступили в прямую конкуренцию. Во главе первого стоит США, во главе второго – Китай.

2011 года по паритету покупательной способности), в то время как население мира удвоилось (с 3,5 до 7 млрд).

<sup>4</sup> Эти результаты были опубликованы YouGov в 2016 г. См.: Jef Desjardins, “What People Think of Globalization, by Country,” *Visual Capitalist*, November 9, 2017, <http://www.visualcapitalist.com/globalization-by-country/>.

Но даже независимо от готовности Китая продвигать и «экспортировать» альтернативную политическую и, в некоторой степени, экономическую версию капитализма, политический капитализм сам по себе имеет определенные особенности, которые делают его привлекательным для политических элит остального мира, а не только Азии: система предоставляет политическим элитам большую автономию. Он также привлекателен для многих обычных людей в силу высоких темпов роста, которые он как будто бы обещает. С другой стороны, у либерального капитализма есть много хорошо известных преимуществ, самое важное из которых состоит в том, что демократия и власть закона ценны сами по себе; кроме того, можно утверждать, что и то и другое способствует быстрому экономическому развитию за счет поощрения инноваций и социальной мобильности, тем самым обеспечивая всем примерно равные шансы на успех. Именно отказ от некоторых важных аспектов этой подразумеваемой системы ценностей, а именно движение в сторону создания закрытого высшего класса и поляризации между элитами и всеми остальными, представляет собой наиболее серьезную угрозу долгосрочной жизнеспособности либерального капитализма. Эта угроза представляет опасность как для выживания самой системы, так и для привлекательности этой модели для остального мира.

В следующих двух главах я обсуждаю основные черты двух вариантов современного капитализма, сосредоточиваясь на их сущностных характеристиках, а не на временных абберациях. Помнить о различии между системными и случайными чертами крайне важно, если мы хотим понять долгосрочную эволюцию либерально-меритократического и политического капитализма, а не просто преходящие флуктуации. Я уделяю много внимания социальным и экономическим структурам, которые воспроизводят эти системы, особенно в том, как они сказываются на неравенстве доходов и классовом составе. На мой взгляд, то, как эти две системы решают эти вопросы, будет определять их относительную привлекательность и стабильность. И, соответственно, наше желание жить при той или другой из них.

## Глава 2

### Либерально-меритократический капитализм

*...Разве не чудесна на первый взгляд и не соблазнительна подобная жизнь [демократия]?*

*– Пожалуй, но лишь ненадолго.*

*Платон, Государство<sup>5</sup>*

#### **Определение либерально-меритократического капитализма**

Определить либерально-меритократический капитализм несложно. Я определяю капитализм в стиле Карла Маркса и Макса Вебера как систему, при которой большая часть производственной деятельности осуществляется с использованием частных средств производства, капитал нанимает юридически свободную рабочую силу, а координация децентрализована. Кроме того, согласно Йозефу Шумпетеру, большинство инвестиционных решений принимается частными компаниями или индивидуальными предпринимателями<sup>6</sup>.

Термины «меритократический» и «либеральный» взяты из определений различных форм равенства, которые предлагает Джон Ролз в «Теории справедливости» (Rawls 1971; Ролз 1995). «Меритократическое равенство» – это система «естественной свободы», при которой карьеры «открыты для талантов», то есть нет никаких юридических препятствий, мешающих людям достичь заданного положения в обществе. Она всецело принимает наследование имущества. «Либеральное равенство» более эгалитарно, потому что оно частично корректирует наследование собственности путем введения высоких налогов на наследство и включает бесплатное образование как способ сократить передачу преимуществ от поколения к поколению. Таким образом, термин «либерально-меритократический капитализм» указывает на то, как производятся и обмениваются товары и услуги («капитализм»), как они распределяются между людьми («меритократический») и в какой мере существует социальная мобильность («либеральный»).

В этой главе я сосредоточусь на том, как системные силы в рамках либерально-меритократического капитализма формируют распределение доходов и приводят к формированию элитарных высших классов. В главе 3 я исследую аналогичные вопросы в отношении политического капитализма. В обеих главах акцент делается на распределении доходов, неравенстве доходов и капитала и на формировании классов, а не на производстве.

---

<sup>5</sup> Платон (1994, 344).

<sup>6</sup> Андре Орлан использует аналогичное определение, отличая капиталистическую экономику от рыночной (*économie marchande*) по наличию в первой наемного труда: Orléan (2011, 23). Пер Фрис (Vries 2013) поступает так же, но добавляет в качестве центральной черты капитализма «проекцию власти за рубеж» (тема, которую мы рассмотрим в главе 3).

## 2.1 Основные характеристики либерально-меритократического капитализма

### *2.1a Исторический капитализм*

Лучше всего понять либерально-меритократический капитализм, противопоставив его отличительные особенности особенностям классического капитализма XIX века и социал-демократического капитализма, в том виде, в каком он существовал в период между окончанием Второй мировой войны и началом 1980-х годов в Западной Европе и Северной Америке. Здесь мы имеем дело с «идеально-типическими» характеристиками систем и игнорируем детали, которые различались в зависимости от конкретной страны и времени. Но в следующих разделах, где я сосредотачиваюсь на либерально-меритократическом капитализме, я подробно обсуждаю эти особенности для страны, которую можно принять в качестве прототипа, а именно Соединенных Штатов.

Таблица 2.1 суммирует различия между тремя историческими типами капитализма, через которые прошли западные экономики. Для простоты я возьму Великобританию до 1914 года как типичного представителя классического капитализма, Западную Европу и Соединенные Штаты с конца Второй мировой войны до начала 1980-х годов как представителей социал-демократического капитализма, а Соединенные Штаты XXI века будут представлять либерально-меритократический капитализм<sup>7</sup>. Обратите внимание: поскольку две ключевые особенности, которые отличают либеральный капитализм от меритократического – налогообложение наследства и широкая доступность государственного образования, – за последние тридцать лет в Соединенных Штатах ослабли, страна, возможно, сместилась в сторону более «меритократической» и менее «либеральной» модели капитализма. Однако, поскольку я использую Соединенные Штаты как пример всех богатых капиталистических стран, я думаю, что пока еще возможно говорить о либерально-меритократическом капитализме как о единой модели.

Мы начнем с ключевой характеристики каждой капиталистической системы – распределения чистого дохода между двумя факторами производства: владельцами капитала (и вообще собственности) и работниками. Это разделение не обязательно будет совпадать с разделением между двумя классами людей. Так происходило бы только тогда, когда один класс людей получал бы доход только от капитала, а другой класс – только от труда<sup>8</sup>. Как мы увидим, перекрываются эти классы или нет – это то, что отличает разные типы капитализма.

ТАБЛИЦА 2.1 Основные черты классического, социал-демократического и либерально-меритократического капитализма

---

<sup>7</sup> Аналогичную классификацию капитализмов я использовал в: Milanovic (2017).

<sup>8</sup> Для этого нужно, чтобы сбережения за счет доходов от труда были пренебрежимо малы.

| <i>Форма<br/>капитализма</i>                                                                                      | <i>Классический<br/>капитализм</i>  | <i>Социал-демо-<br/>кратический<br/>капитализм</i> | <i>Либерально-<br/>меритокра-<br/>тический<br/>капитализм</i> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Типичная<br>экономика                                                                                             | Велико-<br>британия<br>до 1914 года | США, Европа<br>после Второй<br>мировой войны       | США<br>в начале<br>XXI века                                   |
| 1. Растущая доля<br>дохода от капи-<br>тала в чистом<br>продукте                                                  | Да                                  | Нет                                                | Да                                                            |
| 2. Высокая кон-<br>центрация соб-<br>ственности<br>на капитал                                                     | Да                                  | Да                                                 | Да                                                            |
| 3. Люди, обладаю-<br>щие большим<br>количеством ка-<br>питала, богаты                                             | Да                                  | Да                                                 | Да                                                            |
| 4. Люди, богатые<br>благодаря до-<br>ходам от ка-<br>питала, бога-<br>ты также бла-<br>годаря доходам<br>от труда | Нет                                 | Нет                                                | Да                                                            |
| 5. Богатые<br>(или потен-<br>циально бога-<br>тые) женятся<br>друг на друге<br>(гомогамия)                        | Да<br>(в некоторой<br>степени)      | Нет                                                | Да                                                            |
| 6. Высокая корреляция доходов<br>между родите-<br>лями и деть-<br>ми (передача<br>преимуществ)                    | Да                                  | Да,<br>но в некоторых<br>случаях слабая            | Да                                                            |

ПРИМЕЧАНИЕ: «Богатый» без дополнительных уточнений обозначает человека, имеющего высокие доходы.

***Разделение чистого продукта между собственниками и работниками***

Данные о разделении общего чистого дохода между капиталом и трудом за период до 1914 года весьма туманны, поскольку первые оценки для Великобритании, сделанные экономистом Артуром Боули, появились лишь к 1920 году. На основании этой работы утверждалось, что доли дохода, приходящиеся на капитал и труд более или менее постоянны – тенденция, которая получила название закона Боули. Данные, полученные Томасом Пикетти (Piketty 2014, 200–201; Пикетти 2015, 204–207) для Великобритании и Франции, поставили этот вывод под серьезное сомнение, даже для прошлых лет. Для Великобритании в период 1770–2010 годов Пикетти обнаружил, что доля капитала колебалась между 20 и 40 % национального дохода. Во Франции между 1820 и 2010 годами она варьировала в еще более широких пределах: от менее чем 15 % в 1940-х годах до более чем 45 % в 1860-х годах. Однако после Второй мировой войны эти процентные показатели стали более стабильными, что подтверждало закон Боули. Пол Самуэльсон, например, в своем влиятельном учебнике по экономике включил закон Боули в число шести основных тенденций экономического развития в развитых странах (хотя и допускал некоторое «увеличение доли труда») (Samuelson 1976, 740). Однако с конца XX века доля дохода от капитала в общем доходе стала расти. Хотя эта тенденция была особенно сильна в Соединенных Штатах, она была выявлена в большинстве развитых стран, а также в развивающихся странах, хотя к данным по последним следует относиться с большой осторожностью (Karabarbounis and Neiman 2013).

Рост доли дохода от капитала в общем доходе означает, что капитал и капиталисты становятся важнее, чем труд и работники, и приобретают большую экономическую и политическую власть. Эта тенденция наблюдалась как в классическом, так и в либерально-меритократическом капитализме, но не в социал-демократической его разновидности (таблица 2.1). Растущая доля капитала в общем доходе также влияет на распределение доходов на индивидуальном уровне, потому что, как правило (1) люди, которые получают большую долю дохода от капитала, богаты и (2) доход от капитала сконцентрирован в очень немногих руках. Эти два фактора почти автоматически приводят к большему неравенству доходов между людьми.

Чтобы понять, почему и (1), и (2) необходимы для автоматического преобразования более высокой доли капитала в большее межличностное неравенство, проведите следующий мысленный эксперимент: предположите, что доля капитала в чистом доходе возрастает, но соотношение между доходами от капитала и от труда у каждого совершенно одно и то же<sup>9</sup>. Повышение совокупной доли дохода от капитала будет увеличивать доход каждого человека в равной степени, и уровень неравенства не изменится. (Показатели неравенства относительны.) Другими словами, если бы не было высокой положительной корреляции между «избытком капитала» (то есть получением большого процента своего дохода от капитала) и высоким суммарным уровнем доходов, то растущая совокупная доля капитала не вела бы к усилению межличностного неравенства. Обратите внимание, что в этом примере, тем не менее, подразумевается существование богатых и бедных, но нет корреляции между процентом дохода, который человек получает от капитала, и положением этого человека в общей иерархии распределения доходов.

Теперь представьте себе ситуацию, когда бедные люди получают большую долю своего дохода от капитала, чем богатые. Снова допустим, что общая доля капитала в чистой доходе прибыли увеличится. Но на этот раз растущая доля капитала снизит неравенство доходов, потому что доходы людей, находящихся на нижней части распределения доходов, вырастут непропорционально сильнее.

<sup>9</sup> Обратите внимание, что мы предполагаем, что соотношения дохода от капитала и труда остаются постоянными, а не представляют собой абсолютные величины дохода. Так, один человек получает 7 единиц дохода от труда и 3 единицы дохода от капитала; другой человек, соответственно, 14 и 6. Их суммарные доходы различаются, но доля каждого фактора одинакова.

Но ни одно из этих двух умственных упражнений не отражает того, что в действительности происходит в капиталистических обществах: на деле существует сильная связь между «избытком» капитала и уровнем дохода. Чем выше доход, тем большая его доля приходится на доход от капитала<sup>10</sup>. Так было при всех типах капитализма (см. таблицу 2.1, строки 2 и 3). Эта конкретная особенность – люди «с избытком капитала» богаты – может рассматриваться как неизменная характеристика капитализма, по крайней мере, в тех формах, которые мы могли до сих пор наблюдать<sup>11</sup>.

### ***Богатые за счет капитала и богатые за счет труда***

Следующая особенность, которую стоит рассмотреть, – связь между богатством за счет капитала (то есть нахождением в верхней части распределения доходов от капитала) и богатством за счет заработка (то есть нахождением в верхней части распределения доходов от труда). Можно подумать, что люди с избытком капитала вряд ли будут богатыми с точки зрения своего дохода от труда. Но это совершенно не так. Это видно на простом примере с двумя группами людей, «бедными» и «богатыми». Бедные имеют низкие суммарные доходы, и большая часть их доходов приходится на труд; у богатых все наоборот. Рассмотрим ситуацию 1: бедняки имеют 4 единицы дохода от труда и 1 единицу дохода от капитала; богатые имеют 4 единицы дохода от труда и 16 единиц дохода от капитала. Здесь люди с избытком капитала действительно богаты, но размер их дохода от труда такой же, как и у бедных. Теперь рассмотрим ситуацию 2: все остается таким же, как в ситуации 1, за исключением того, что доход от труда богатых вырастает до 8 единиц. Капитал у них по-прежнему в изобилии, поскольку они получают большую долю своего общего дохода от капитала (16 из 24 единиц = 2/3), чем бедные, но теперь они также богаты с точки зрения дохода от труда (8 единиц по сравнению с 4 у бедных).

Ситуация 2 возникает тогда, когда люди с избытком капитала не только богаты, но и имеют относительно высокие доходы от труда. При прочих равных условиях в ситуации 2 мы имеем большее неравенство, чем в ситуации 1. Действительно, это одно из важных различий между, с одной стороны, классическим и социал-демократическим капитализмами, а с другой – либерально-меритократическим капитализмом (см. таблицу 2.1, строку 4). Видимость и реальность классического капитализма состояла в том, что все капиталисты (те, кого я называю здесь людьми с избытком капитала) были очень богаты, но редко получали сколько-нибудь значительные доходы от своего труда; в некоторых случаях они вообще не имели доходов от труда. Совершенно не случайно Торстейн Веблен назвал их «праздным классом». Соответственно, рабочие не получали никаких доходов от капитала. Весь свой доход они получали за счет труда<sup>12</sup>. В данном случае происходило идеальное разделение общества на капиталистов и работников, когда оба класса не получали никакого дохода от «чужого» фактора производства. (Если мы добавим землевладельцев, которые получают 100 % своего дохода от земли, то получим деление на три основных класса, введенное Адамом Смитом.) В таких фрагментированных обществах неравенство было высоким, потому что капиталисты, как правило, имели много капитала, а прибыль на капитал была (часто) высокой, но неравенство не усугублялось тем, что эти же люди получали и высокие доходы от труда.

<sup>10</sup> И поскольку более богатые люди больше сберегают, а люди с избытком капитала, как правило, богаты, возникает дополнительный импульс к усилению неравенства.

<sup>11</sup> Теоретически, однако, это не неизбежно. Капиталистическая система и даже рост доли чистого дохода на капитал совместимы с равными пропорциями доходов от капитала и труда, получаемых людьми всех классов по доходу. Это разорвало бы связь между «избытком капитала» человека и его рангом в распределении доходов.

<sup>12</sup> Рабочие также не откладывали сбережений, что исторически, безусловно, имело место, когда заработная плата была близка к прожиточному минимуму или едва превышала его.

При либерально-меритократическом капитализме, существующем сегодня в Соединенных Штатах, ситуация иная. Сегодня люди, богатые капиталом, обычно также получают высокие доходы от труда (или, говоря более современным языком, обычно располагают высоким «человеческим капиталом»). В то время как люди, находившиеся на вершине распределения доходов при классическом капитализме, были финансистами, рантье и владельцами крупных промышленных холдингов (которые ни на кого не работали и, следовательно, не имели дохода от труда), сегодня значительный процент богатых людей составляют высокооплачиваемые менеджеры, веб-дизайнеры, врачи, инвестиционные банкиры и другие представители элитных «профессий». Все они – наемные работники, которым нужно трудиться, чтобы получить свои высокие зарплаты<sup>13</sup>. Но эти же самые люди, будь то по наследству или потому, что накопили достаточно денег за свою трудовую жизнь, также обладают большими финансовыми активами и получают с них значительный доход.

Растущая доля доходов от труда в верхнем 1 % самых богатых (или даже в более избранных группах, таких как 0,1 %) хорошо задокументирована Томасом Пикетти в книге «Капитал в XXI веке» (Piketty 2014; Пикетти 2015) и другими авторами<sup>14</sup>. Ниже в этой главе мы вернемся к этой теме. Пока что важно понять, что наличие высоких доходов от труда у людей на вершине распределения доходов, если оно связано с высоким доходом от капитала, получаемым теми же людьми, углубляет неравенство. В этом состоит особенность либерально-меритократического капитализма, нечто не виданное прежде в такой степени.

### **Модели брака**

Теперь перейдем к вопросу о формах брака при различных разновидностях капитализма (таблица 2.1, строка 5). Когда экономисты изучают неравенство доходов или состояний, они используют в качестве единицы наблюдения домохозяйство. Для этой единицы имеет больше значение, все ли ее члены достаточно обеспечены сами по себе или нет. Поскольку многие домохозяйства образуются в результате брака, важно посмотреть, как люди образуют пары. И в этом случае, как и с доходами от капитала и труда, либерально-меритократический капитализм отличается от двух других разновидностей капитализма.

Чтобы проиллюстрировать эту разницу, сравним модели брачности в Соединенных Штатах в 1950-х и в XXI веке. После Второй мировой войны мужчины обычно женились на женщинах из той же статусной группы, но чем богаче был муж, тем меньше была вероятность того, что жена будет работать и иметь собственный заработок. Сегодня относительно более богатые и образованные мужчины, как правило, вступают в брак с относительно более богатыми и образованными женщинами. Мы можем показать, что происходит с неравенством в этих двух ситуациях, на простом примере. Рассмотрим двух мужчин, один из которых зарабатывает 50 единиц, а другой 100, и двух женщин, одна зарабатывает 10 единиц, а другая 20. Теперь предположим, что существует некоторая избирательность в поиске партнера («ассортативность», также называемая гомогамией), то есть положительная корреляция между заработками мужей и жен: так, мужчина с заработком 100 женится на женщине с доходом 20, а более бедный мужчина женится на более бедной женщине. Но затем предположим, что богатая жена выпадает из состава рабочей силы (как и бывало в 1950-е годы), а в другой паре оба продолжают работать. Отношение доходов двух семей будет 100 к 60. Пусть теперь избирательность в поиске партнера останется

<sup>13</sup> Существуют определенные разногласия о том, в какой степени их можно считать работниками, потому что часть их дохода напоминает доход от активов (например, для тех, чья зарплата привязана к курсу акций их компании), но все же правомерно называть такой доход жалованием или заработной платой, потому что условием его получения является выполнение трудовой функции. Обратите внимание, что это не то же самое, что получать зарплату акциями; доход или прирост капитала, полученный от этих акций, является доходом от капитала.

<sup>14</sup> См.: Piketty (2014), ch. 8, figures 8.3 and 8.4; Пикетти (2015), гл. 8, графики 8.3 и 8.4; а также, среди прочего: Piketty and Saez (2003); Atkinson, Piketty, and Saez (2011); Bakija, Cole, and Heim (2010).

прежней, но обе женщины останутся в составе рабочей силы (как это и происходит сегодня): соотношение доходов двух семей станет 120 к 60, то есть неравенство увеличивается.

Этот пример показывает, что в условиях избирательного поиска партнера неравенство будет расти по мере расширения участия женщин в рабочей силе. Оно будет расти еще сильнее, если прежде того пары образовывались случайно или с отрицательной ассортативностью (если относительно богатые мужчины женятся на сравнительно бедных женщинах). Утверждалось, что ассортативное образование пар при либерально-меритократическом капитализме стало гораздо более распространенным явлением, потому что социальные нормы изменились и все больше женщин имеют высшее образование (собственно, процент получающих диплом женщин стал выше, чем процент мужчин), и гораздо больше женщин работают. Также возможно (хотя это и не подтверждено никакими исследованиями), что изменились предпочтения людей и что и мужчины, и женщины теперь предпочитают быть в союзе с кем-то, кто похож на них. Каковы бы ни были причины, рост гомогамии – это еще один фактор, который будет усиливать неравенство доходов. Однако он повысит неравенство только в период перехода от неассортативного образования пар (или ассортативного образования пар при исключении жен из рабочей силы) к ассортативной модели брака. Как только уровни ассортативности при образовании пар и участия в рабочей силе достигнут устойчивых значений, эффект усиления неравенства исчезнет. Неравенство стабилизируется, хотя и на более высоком уровне.

### ***Передача неравенства между поколениями***

Последняя характеристика капитализма, которую мы рассмотрим, – это передача приобретенных преимуществ, особенно богатства и «человеческого капитала», от поколения к поколению, часто измеряемая корреляцией между доходами родителей и детей (таблица 2.1, строка б). Хотя у нас нет данных за более ранние периоды, разумно исходить из того, что такая передача при всех формах капитализма должна была быть достаточно сильной. Для более поздних периодов, для которых у нас появляются более точные данные, мы знаем, что она значительно слабее в более равноправных современных обществах, где доступ к образованию легок, расходы на образование несут налогоплательщики, а налоги на наследство высоки. В странах Северной Европы наблюдается особенно низкая корреляция доходов между поколениями, и вполне вероятно, что в золотой век социал-демократического капитализма такая корреляция была низкой, особенно в Западной Европе<sup>15</sup>. Напротив, в Соединенных Штатах сегодня имеет место как высокая степень межпоколенческой передачи неравенства, так и высокое неравенство доходов. Исследования, охватывающие статистику одновременно многих стран, обнаруживают относительно прочную связь между этими двумя показателями, так что это неудивительно (Corak 2013, 11; Brunori, Ferreira, and Peragine 2013, 27). Ожидаемо, что в Соединенных Штатах с их крайне высоким уровнем неравенства также будет иметь место и устойчивая передача неравенства между поколениями.

### ***Сложная природа либерально-меритократического капитализма***

Что же мы обнаруживаем в целом, когда сравниваем неравенство при различных вариантах капитализма? Во всех шести рассмотренных здесь отношениях либерально-меритократический капитализм демонстрирует черты, усиливающие неравенство. Сильнее всего он отличается от классического капитализма тем, что люди, богатые за счет капитала, богаты и за счет труда, а также, вероятно, более выраженной ассортативностью при образовании брачных пар. Он значительно отличается от социал-демократического капитализма в нескольких отноше-

---

<sup>15</sup> Дарендорф высказал предположение, что межпоколенческая мобильность в Соединенных Штатах, Великобритании и Германии была относительно высокой и что, «по-видимому, уровень мобильности приблизительно соответствует степени индустриализации страны»: Dahrendorf ([1963] 1978, 113).

ниях: он демонстрирует растущую совокупную долю капитала в чистом доходе, для него характерны капиталисты, имеющие значительный трудовой заработок, при нем почти наверняка более распространено ассортативное образование пар и, скорее всего, неравенство в большей степени передается от поколения к поколению.

Однако, прежде чем мы перейдем к более подробному рассмотрению каждой из этих шести характеристик, необходимо отметить три момента. Тот факт, что либерально-меритократический капитализм получает «плюс» по всем шести критериям, не означает автоматически, что он должен быть более неравным, чем другие формы капитализма. И факты говорят о том, что уровень неравенства при нем никак не выше, чем при классическом капитализме (Milanovic 2016, ch. 2; Миланович 2017, гл. 2). В своем анализе я не учитывал перераспределение через прямые налоги и трансферты, которое либеральный капитализм «унаследовал» от социал-демократического капитализма и которое отсутствовало при классическом капитализме. Перераспределение действительно сокращает неравенство ниже уровня, определяемого рыночным доходом самим по себе.

Во-вторых, «плюс» против той или иной индивидуальной особенности не говорит нам, насколько сильно эта особенность способствует неравенству. Например, хотя и для классического, и для либерального капитализма типична высокая концентрация доходов от капитала, уровень этой концентрации был намного выше при классической форме. Около 1914 года 70 % британского богатства находилось в руках 1 % самых богатых его держателей; сегодня это число составляет около 20 % (Alvaredo, Atkinson, and Morelli 2018). Концентрация богатства все еще высока, но далеко не так высока, как раньше.

В-третьих, некоторые отличительные черты либерально-меритократического капитализма, способствующие усилению неравенства, могут быть морально приемлемыми и даже в некоторых случаях желательными. Да, неравенство выше там, где выше доля капиталистов, которые зарабатывают еще и своим трудом, но разве это не благо, если люди могут разбогатеть собственным трудом? Разве не лучше, когда люди получают высокие доходы как от труда, так и от собственности, чем если бы они получали их только от последней? И, да, гомогамия увеличивает неравенство, но разве она не нечто желанное, раз она отражает гораздо большее участие женщин в рабочей силе, социальные нормы, которые высоко ставят оплачиваемый труд, и предпочтение партнеров, которые похожи на нас самих? Именно эту глубоко неоднозначную связь между последствиями некоторых черт современного капитализма, усиливающими неравенство, и тем фактом, что большинство людей может рассматривать их как социально желательные (если не считать их влияние на неравенство), мы не должны упускать из виду, когда углубимся в дальнейшее изучение характеристик либерально-меритократического капитализма и станем обсуждать способы борьбы с высоким неравенством в таких обществах.

## ***2.16 Системные и несистемные причины роста неравенства при либерально-меритократическом капитализме***

До сих пор, обсуждая силы, которые движут неравенством при либерально-меритократическом капитализме, мы сосредотачивались на системных или фундаментальных факторах. Они действительно кажутся основными факторами, от которых зависит распределение доходов. Но несистемные или случайные факторы также играют определенную роль. Например, отчасти рост неравенства доходов в США и других странах объясняется растущей «премией» за высокую квалификацию, выплачиваемой более образованной рабочей силе, что не является системной чертой либерального капитализма. Эти растущие выплаты – результат нехватки высококвалифицированных работников, а также следствие технологических изменений, которые сделали квалифицированный труд более производительным и, следовательно, более востребованным (Goldin and Katz 2010). Но ничто в фундаментальных основах либерального

капитализма не препятствует адекватному увеличению предложения высококвалифицированной рабочей силы. Нет никаких юридических препятствий, мешающих людям продолжить учебу; более того, в большинстве западноевропейских стран высшее образование либо бесплатно, либо относительно дешево. То, что рабочая сила слабо реагирует на технологические изменения, не является результатом системных факторов, присущих либеральному капитализму.

Чтобы лучше понять разницу между системными и несистемными факторами, возьмем первую характеристику капитализма, обсуждавшуюся в предыдущем разделе, – растущую долю дохода от капитала. Это системный признак либерально-меритократического капитализма, поскольку является результатом ослабления переговорных позиций рабочей силы. Это ослабление позиций, в свою очередь, результат (а) изменения в организации труда в условиях постиндустриального капитализма, когда на смену большим физическим скоплениям рабочих в одном месте пришла децентрализованная рабочая сила работников, которые зачастую физически не взаимодействуют друг с другом и не могут легко организоваться, и (б) глобализации в целом, и особенно роста глобального предложения рабочей силы, в том числе за счет аутсорсинга производства. Подобные явления – следствие глубоких изменений в характере труда в условиях более развитого капитализма и глобализации, и в среднесрочной перспективе не стоит ждать, что они уйдут в прошлое.

Ассортативное брачное поведение также является системным фактором в той степени, в которой оно связано с более равным доступом к образованию для женщин и мужчин, что само по себе проистекает из системной особенности меритократического (и особенно либерального) капитализма – приверженности равному обращению с людьми независимо от пола, расы, сексуальной ориентации и т. п. Есть еще одна, более тонкая причина, по которой эту черту можно считать системной. В обществе, где дискриминация, по крайней мере формально, запрещена, предпочтение партнерству с человеком, который похож на него самого, может выражаться более свободно, чем в системе, где приняты браки по расчету. Другими словами, предпочтение того или иного типа супруга само по себе не является чем-то внеисторическим, а меняется в зависимости от характера общества, в котором живет человек<sup>16</sup>.

Неспособность многих экономистов различать системные и случайные факторы иллюстрируется непониманием некоторых ключевых формулировок Томаса Пикетти, особенно выражения  $r > g$  (означающего, что норма прибыли на капитал выше, чем темпы роста экономики). Дебрадж Рэй (Ray 2014), например, указал, что эта взаимосвязь зависит от склонности капиталистов к сбережениям: если бы капиталисты просто потратили весь доход, который получили на свой капитал, то  $r > g$  не оказало бы никакого влияния на последующие доходы от капитала, потому что запас капитала и получаемый с него доход остались бы прежними. Таким образом, утверждает Рэй, ни увеличение капиталоемкости продукта, ни увеличение доли дохода, получаемого капиталистами, не является чем-то неизбежным. Эти доводы справедливы, но не имеют отношения к делу. Они справедливы в том смысле, что если бы капиталисты действительно потратили всю свою прибыль, то не было бы ни прироста капитала, ни прироста неравенства. Но тогда и капитализма бы не было! На деле, одна из основных черт капитализма – возможно, важнейшая из них – заключается в том, что это система роста, в которой капиталисты не ведут себя как феодалы и не потребляют излишки, а инвестируют их. От Смита и Маркса до Шумпетера и Джона Мейнарда Кейнса функцией капиталиста, или капиталиста-предпринимателя, всегда считалось накопление сбережений и реинвестирование прибыли. Если бы капиталисты перестали вести себя подобным образом, то обнаружен-

<sup>16</sup> Я не думаю, что это такой уж спорный вопрос. В аристократическом обществе, где общественный строй организован в виде иерархии, «чистое предпочтение» будет иным, чем в более демократическом обществе.

ная Пикетти закономерность не работала бы, но тогда система, которую мы обсуждаем, была бы не капиталистической, а какой-то другой.

Помнить об этих различиях между системными и случайными чертами абсолютно необходимо, если мы хотим изучить эволюцию либерально-меритократического и (в главе 3) политического капитализма. Когда мы смотрим на системные особенности, мы абстрагируемся от случайных вариаций и национальных особенностей; мы сосредотачиваемся на элементах, которые определяют систему, и на том, как они могут повлиять на эволюцию этой системы.

## 2.2 Системные неравенства

### *2.2a Растущая совокупная доля капитала в национальном доходе*

Примерно десять лет назад стало заметно, что доля дохода от капитала в чистом национальном доходе растет. Расхожая экономическая мудрость гласила, что доли капитала и труда должны быть стабильны, так что, скажем, примерно 70 % национального дохода должны приходиться на труд, а 30 % – на капитал (как это и закреплено в Законе Боули, о котором шла речь в разделе 2.1a). Более того, были и теоретические основания так считать. Речь идет о так называемой унитарной (единичной) эластичности замещения между капиталом и трудом, согласно которой, по мере того как относительная цена труда увеличивается на  $x$  процентных пунктов по отношению к капиталу (то есть труд становится относительно более дорогим), относительное использование труда по сравнению с капиталом снизится на  $x$  процентов. Сокращение использования более дорогостоящего фактора производства в точности компенсирует рост его цены, так что доля совокупного дохода от этого фактора производства (и, по определению, другого фактора производства, поскольку их всего два) останется неизменной.

Представление о том, что доли труда и капитала должны быть постоянны, было настолько распространенным, что экономисты уделяли очень мало внимания тому, как именно доход распределялся между капиталом и трудом, и даже тому, что происходило с концентрацией дохода от капитала. Они полностью сосредоточились на доходах от труда и растущих зарплатах более образованных работников по сравнению с менее образованными. Одно это и должно было объяснить весь рост неравенства. К такому выводу пришли, например, авторы влиятельной книги «Гонка образования и технологий» Клаудия Голдин и Лоуренс Кац (Goldin and Katz 2010). Идея восходит к мысли Яна Тинбергена о том, что технологические изменения повышают производительность высококвалифицированной рабочей силы и что в отсутствие достаточного увеличения предложения такой рабочей силы неравенство доходов от труда будет расти.

Но капитал игнорировали. Это было ошибкой, потому что доля капитала в национальном доходе возростала, как это показали Элсби, Хобийн и Шахин (Elsby, Hobijn, and Şahin 2013) для США и Карабарбунис и Нейман (Karabarbounis and Neiman 2013) как для богатых, так и для развивающихся стран<sup>17</sup>. Они обнаружили, что доля рабочей силы в Соединенных Штатах, которая в конце 1970-х годов составляла около 67 %, к 2010 году снизилась примерно на 4–5 процентных пункта. Доля капитала должна была тогда увеличиться на 4–5 процентных пункта, что, учитывая, что изначально на капитал приходилось около трети национального дохода, довольно много<sup>18</sup>. В исследовании, в котором участвовали страны с развитой, переходной и развивающейся экономикой, Дао и соавторы (Dao et al. 2017) обнаружили, что сокращение доли труда в странах с развитой экономикой было связано в основном с уменьшением доли доходов работников средней квалификации, главным образом за счет снижения их заработной платы.

Причины роста доли капитала обсуждаются, и в ближайшее время эти споры вряд ли полностью улягутся. Может оказаться так, что на этот вопрос невозможно дать окончательный ответ, потому что каждый из факторов, предлагаемых в качестве объяснения, может давать ожидаемый эффект, если изменять только этот фактор, а все остальные держать постоянными. Но возможно, что многие из этих факторов взаимозависимы и все они изменяются одновре-

---

<sup>17</sup> Некоторые технические вопросы измерения доли капитала см. в приложении В.

<sup>18</sup> Не всегда ясно, что следует включать в долю капитала. Этот момент объясняется в приложении В.

менно, поэтому рассмотрение их по отдельности, хотя и имеет эконометрический смысл, может не дать удовлетворительного аналитического объяснения.

Карабарбунис и Нейман (Karabarbounis and Neiman 2013) утверждают, что рост доли капитала не является результатом изменения структуры производства (например, роста отраслей с высокой долей капитала), поскольку они обнаружили, что доля капитала растет внутри разных отраслей и даже разных регионов Соединенных Штатов. Они утверждают, что рост доли капитала был вызван снижением стоимости капитальных товаров (вспомните об относительно дешевых компьютерах); это увеличило использование капитала (за счет замены низкоквалифицированной рабочей силы техникой) и увеличило его долю в чистом продукте. Но это не объясняет всего роста, утверждают они: отчасти он связан с увеличением власти монополистов и ростом их наценок – тенденция, существование которой подтверждают и другие авторы<sup>19</sup>.

Согласно Роберту Солоу, доля капитала растет из-за изменения относительной рыночной силы труда и капитала. Когда организованный труд был относительно могущественным, как это было во времена Детройтского договора 1949 года между профсоюзами автомобильных рабочих и работодателями, труд был способен сместить распределение доходов в свою пользу<sup>20</sup>. Но когда власть организованного труда снизилась – со сдвигом в сторону услуг, а также к глобальной капиталистической системе, которая более чем удвоила количество наемных рабочих во всем мире, – сила труда ослабла, и функциональное распределение доходов сместилось в пользу капитала<sup>21</sup>.

В интересном подходе Баркаи (Barkai 2016) утверждалось, что доли и капитала, и труда сократились, в то время как роль третьего фактора производства, предпринимательства (которое обычно объединяется с капиталом), возросла. Согласно этой точке зрения, доля капитала, определяемая как доход, получаемый только собственниками капитала, снизилась, в то время как корпоративная прибыль (прибыль предпринимателей) резко подскочила вверх<sup>22</sup>. Причина, по словам Баркаи, заключается в растущей монополизации экономики, особенно в секторах, которые росли быстрее других, таких как информация и коммуникация<sup>23</sup>.

В книге «Исчезающая американская корпорация» Джеральд Дэвис (Davis 2016) подчеркивает изменения в структуре и размере компаний в Соединенных Штатах. По словам Дэвиса, компании с самыми высокими доходами в прошлом нанимали и больше всего людей. Они соблюдали негласные договоренности с работниками, выплачивая им зарплату несколько выше рыночной. Возможно, они делали это из эгоистических соображений, чтобы повысить лояльность к компании, улучшить отношения с работниками, уменьшить количество забастовок или конфликтов, связанных с «работой строго по правилам» (work-to-rule conflicts). Но, утверждает Дэвис, когда эти компании передали на аутсорсинг многие услуги, которые прежде предоставлялись собственными силами, их отношение к рабочей силе изменилось: подрядчики – не часть рабочей силы компании, и исчезла необходимость вознаграждать лояльность или обеспечивать комфортную и дружелюбную рабочую атмосферу. Подрядчикам они

<sup>19</sup> О монопольной власти и растущей доле капитала см.: Kurz (2018). Он приходит к выводу, что «избыточный доход» (доля монопольной прибыли в стоимости произведенной продукции) вырос в Соединенных Штатах практически с нуля в 1986 г. до 22 % в 2015 г. (таблица 7). О власти монополии см.: Azar, Marinescu, and Steinbaum (2017).

<sup>20</sup> См.: Branko Milanovic, “Bob Solow on Rents and Decoupling of Productivity and Wages,” Global inequality blog, May 2, 2015, <http://glineq.blogspot.com/2015/05/bob-solow-on-rents-and-decoupling-of.html>.

<sup>21</sup> Объяснение растущей доли капитала по сравнению с долей рабочей силы рыночной властью или погоней за прибылью приводилось рядом экономистов, в том числе Ангусом Дитоном в интервью редакторам блога ProMarket 8 февраля 2018 г.: <https://promarket.org/angus-deaton-discussed-driver-inequality-america-easier-rent-seekers-affect-policy-much-europe/>.

<sup>22</sup> В 2015 г. норма прибыли корпораций была на самом высоком уровне за последние полвека (Wolff 2017, 27).

<sup>23</sup> Согласно Goldman Sachs Research, «по нашим оценкам, рост концентрации на товарном рынке и рынке труда отнимал из годового роста заработной платы по 0,25 процентных пункта ежегодно с начала 2000-х годов» (цит. по: Alexandra Scaggs, “On Juggernaut Companies and Wage Growth,” *Financial Times*, February 4, 2018).

могли платить по минимальной рыночной ставке. Как следствие, доля труда в доходе сократилась.

Могут существовать и другие объяснения сокращения доли труда (и тем самым роста доли капитала), но интересным фактом для наших целей является то, что рост совокупной доли дохода от капитала – с учетом того, насколько он сконцентрирован и где в распределении доходов находятся получатели более высоких доходов от капитала, – будет оказывать прямое влияние на неравенство доходов между людьми.

## ***2.2б Высокая концентрация собственности на капитал***

Накопленные имущества всегда были более сконцентрированными (то есть более неравномерно распределенными), чем доход. По сути это тавтология: распределение имущества – это результат его постепенного накопления и передачи внутри домохозяйств и между поколениями; оно также имеет тенденцию к экспоненциальному росту не только при удачном инвестировании, но даже при вложении в безрисковые активы. Мы эмпирически знаем, что единственные серьезные потрясения для высокой концентрации имущества в истории вызывались войнами, революциями и, в некоторых случаях, непредвиденной гиперинфляцией<sup>24</sup>.

В своей монументальной книге «Век богатства в Америке» Эдвард Вулф, который изучал неравенство состояний в Соединенных Штатах за несколько десятилетий, показал, что в 2013 году верхний 1 % богатых держателей владел половиной всех акций и взаимных фондов, 55 % финансовых ценных бумаг, 65 % финансовых трастов и 63 % акционерного капитала предприятий. Возможно, еще показательнее тот факт, что 10 % самых богатых держателей владели более 90 % всех финансовых активов (Wolff 2017, 103–105). Несколько упрощая, можно сказать, что почти все финансовое богатство в Соединенных Штатах принадлежит 10 % самых богатых. Более того, эти доли за последние тридцать лет постепенно росли и сегодня намного превышают долю располагаемого дохода, получаемую представителями верхнего дециля по доходам в США, которая составляет около 30 %<sup>25</sup>.

Поскольку имущество распределяется более неравномерно, чем доход, отсюда следует, что доходы от накопленного имущества также будут распределяться более неравномерно, чем доход в целом (особенно по сравнению с другими источниками дохода, такими как заработная плата или доход от самозанятости)<sup>26</sup>. Доход от капитала будут получать люди, которые также занимают высокое место в распределении доходов в целом. Это и есть причины, по которым увеличение доли дохода от капитала будет приводить к росту неравенства.

Глядя на уровни неравенства в доходах от капитала и труда в США, Великобритании, Германии и Норвегии за последние тридцать лет (рис. 2.1), мы видим две интересные вещи: доход от капитала распределяется гораздо более неравномерно, чем доход от труда, при этом и неравенство в доходах от капитала, и неравенство в доходах от труда со временем растут<sup>27</sup>. Этот прирост неравенства в доходах от капитала является довольно умеренным (состав-

---

<sup>24</sup> Ожидаемая или хроническая гиперинфляция – такая, как, например, в Бразилии в 1970-е, – не сильно влияет на собственников капитала, поскольку они могут хеджировать свои активы и в итоге пережить инфляцию даже более успешно, чем бедные домохозяйства, которым для повседневных нужд приходится оперировать наличными деньгами, стоимость которых быстро испаряется.

<sup>25</sup> Обратите внимание, что люди, которые находятся в верхнем дециле по богатству, – это не обязательно те же самые люди, которые находятся в верхнем дециле по доходам.

<sup>26</sup> Неявное предположение, подтверждаемое эмпирически, состоит в том, что ранжирование по богатству обнаруживает сильную положительную корреляцию с ранжированием по доходу – то есть что люди с высокими доходами также являются людьми с большими состояниями.

<sup>27</sup> Коэффициент Джини рассчитывается на основе индивидуальных данных из обследований домашних хозяйств, при этом общий доход от труда делится на количество лиц в семье, а затем рассчитывается Джини для отдельных лиц и таким образом определяется его величина. Такой же подход используется и для дохода от капитала. Обратите внимание, что этот расчет показывает, насколько важны доходы от капитала и труда для домашних хозяйств, и напрямую связывает их с данными наци-

ляя всего несколько пунктов Джини), поскольку уровень неравенства уже был чрезвычайно высоким: он составляет около 0,9 в США и Великобритании, между 0,85 и 0,9 в Германии и от 0,8 до 0,9 в Норвегии<sup>28</sup>. Он тем самым во всех случаях близок к теоретически максимальному неравенству, равному 1 (когда весь доход от капитала будет получен одним человеком или одним домохозяйством). Не менее примечательно и то, что столь высокая концентрация дохода от капитала существует во всех западных странах и что Соединенные Штаты и Великобритания, которые часто оказываются аномальными исключениями со своим крайне высоким неравенством доходов после уплаты налогов, в данном случае не так уж нетипичны. Словом, то, что *доход от капитала чрезвычайно сконцентрирован и его получают в основном богатые*, – это системная характеристика либерально-меритократического капитализма<sup>29</sup>.

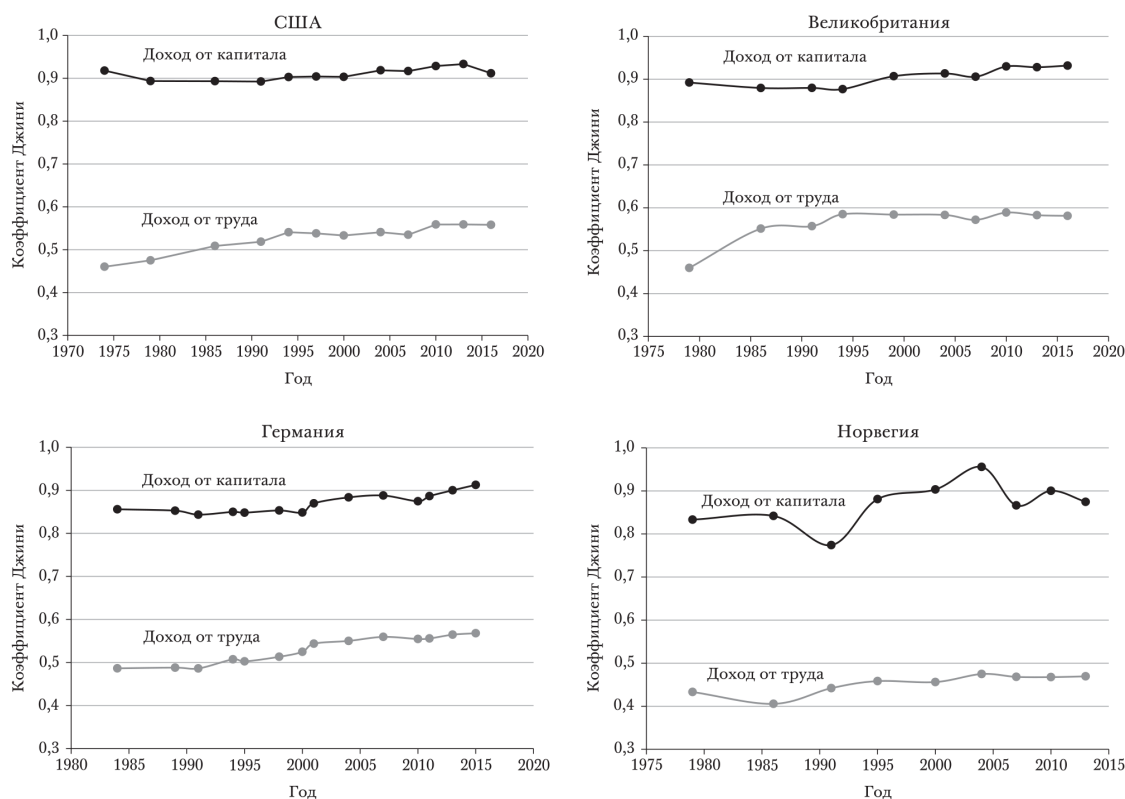


РИСУНОК 2.1. Коэффициенты Джини для дохода от капитала и дохода от труда в США, Великобритании, Германии и Норвегии с 1970-х и 1980-х годов по 2010-е.

Доходы от капитала и труда взяты до вычета налогов. Поскольку доходы от капитала среди верхних слоев распределения доходов, как правило, недооцениваются (см. Yonzan et al.

ональных счетов. Он отличается от расчета неравенства в заработной плате, основанного только на данных по работникам. Например, в последнем расчете два высокооплачиваемых лица, состоящие в браке друг с другом, рассматриваются как два независимых друг от друга индивида, тогда как при расчете на уровне домохозяйства их доходы суммируются.

<sup>28</sup> Доход от капитала включает дивиденды, проценты, ренту и так далее, но не включает реализованный прирост капитала (или капитальные убытки).

<sup>29</sup> Представленные здесь результаты на самом деле недооценивают концентрацию капитала, поскольку обследования домашних хозяйств, на основе которых были получены эти результаты, как правило, не включают наиболее состоятельных людей со значительными капиталами, или, во избежание потенциально возможной утраты конфиденциальности, в обследованиях применяют «потолок кодирования» (top-coding, когда не фиксируются доходы выше определенного потолка) или «перестановка данных» (swapping, когда данные по высоким доходам от капитала и труда среди самых богатых людей переставляются таким образом, чтобы этих людей нельзя было идентифицировать). Фискальные данные, как правило, показывают несколько более высокую концентрацию дохода от капитала, но у них есть свои недостатки: иногда единицами наблюдения могут быть семьи, а иногда и отдельные лица просто в силу изменений в налоговых правилах или может иметь место резкий разрыв между доходами от капитала, указанными в налоговых декларациях, и корпоративной прибылью (в зависимости от того, что облагается меньшим налогом, как случилось в Соединенных Штатах после Закона о налоговой реформе 1986 года).

2018), в действительности коэффициент Джини для доходов от капитала может быть даже выше. Определения доходов от капитала и труда см. в приложении Б.

ИСТОЧНИК ДАННЫХ: Расчеты основаны на данных Люксембургского исследования доходов (<https://www.lisdatacenter.org>), которое предоставляет информацию на индивидуальном уровне из обследований домашних хозяйств и согласовывает определения переменных так, чтобы доходы от капитала и труда определялись единообразно во времени и между странами.

Отметим также, что коэффициент Джини для неравенства в доходах от труда (до вычета налогов) увеличился в этих странах за указанный период с менее чем 0,5 до примерно 0,6.

Глядя на срез неравенства доходов от капитала и труда в богатых странах примерно за 2013 год, мы видим, что, за исключением Тайваня, все эти страны имеют чрезвычайно высокую концентрацию доходов от капитала с коэффициентом Джини выше 0,86 (рис. 2.2). Джини для дохода от труда намного ниже, обычно от 0,5 до 0,6, и еще ниже в Тайване. К случаю Тайваня я еще вернусь в этой главе.

### *Проклятие богатства*

Чтобы увидеть, как сильно влияет рост дохода от капитала в сочетании с высокой концентрацией собственности на капитал на неравенство доходов в целом, нужно взглянуть на эти связи в динамике. По мере того как страны становятся богаче, они накапливают все больше богатства за счет сбережений и успешных инвестиций (как и отдельные люди). Более того, прирост их капиталов опережает рост их доходов, и они постепенно становятся более «капиталоемкими» или «богатыми капиталом». Эта взаимосвязь – соотношение между капиталом и доходом – стала центральной чертой «Капитала в XXI веке» Пикетти. Страны с более высокими доходами (ВВП на душу населения) не только имеют больше имущества на человека, но и соотношение между капиталом и доходом (обозначаемое  $\beta$ ) в них выше (таблица 2.2). Так, с точки зрения ВВП на душу населения Швейцария в 53 раза опережает Индию, но имеет почти в 100 раз больше имущества на одного взрослого, чем Индия.

По мере того как капиталистические страны становятся богаче, доля дохода от капитала в общем чистом доходе будет неминуемо расти (если только соразмерно не снизится прибыльность капитала), и, пока богатство сильно сконцентрировано, неравенство также будет расти. Более того, превращение большего количества накопленного имущества в большее межличностное неравенство обычно сильнее выражено в более богатых капиталом странах, потому что корреляция между наличием большого количества капитала и высоким рейтингом в распределении доходов там сильнее (Milanovic 2017). Если бы корреляция между капиталом и доходом была близка к нулю (то есть если бы каждый располагал состоянием, пропорциональным его доходу), увеличение доли капитала не оказало бы влияния на межличностное неравенство. Это только пропорционально увеличило бы доход каждого. Но когда люди с высоким доходом владеют большей частью капитала, любое увеличение доли капитала увеличивает их доход более чем пропорционально и усиливает неравенство.

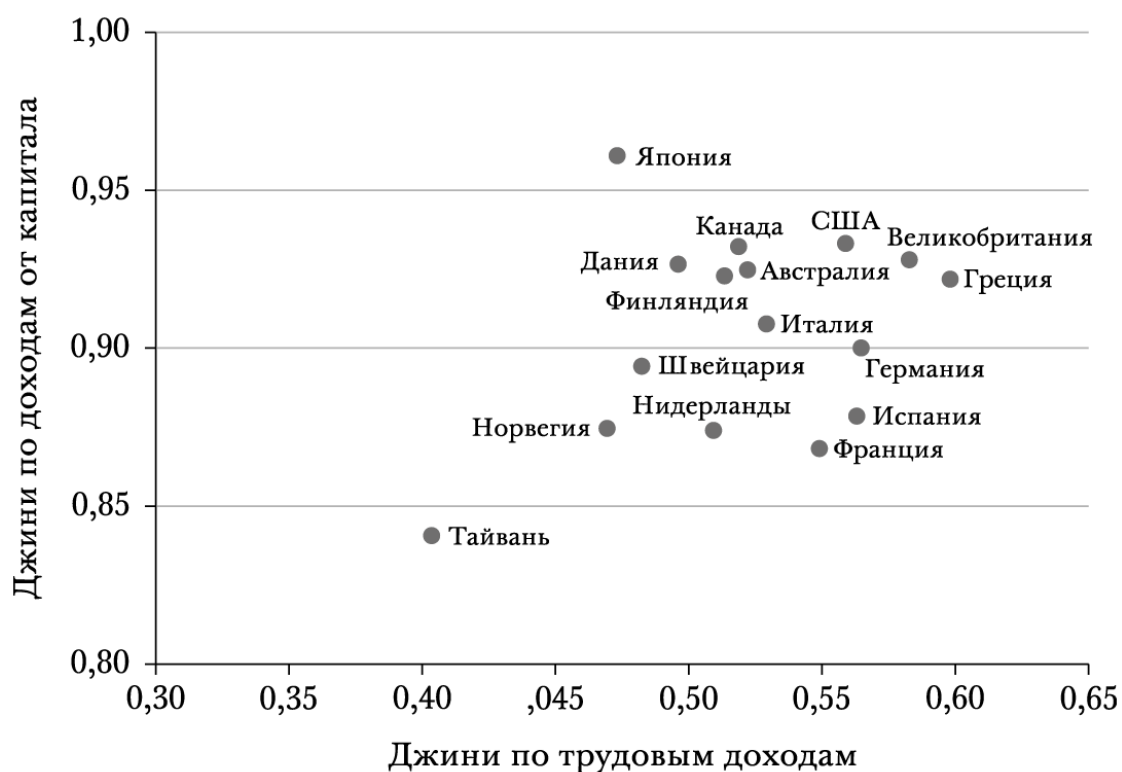


РИСУНОК 2.2. Неравенство в доходах от капитала и труда в богатых странах, около 2013  
 ИСТОЧНИК ДАННЫХ: База данных Люксембургского исследования доходов (<https://www.lisdatacenter.org>).

ТАБЛИЦА 2.2 Чистое накопленное богатство домохозяйств в расчете на каждого взрослого и ВВП на душу населения в отдельных странах, 2013 г. (в текущих долларах США, по рыночным обменным курсам)

|           | Накопленное<br>богатство<br>на одного<br>взрослого | ВВП<br>на душу<br>населения | Соотношение<br>накопленного<br>богатства<br>и дохода ( $\beta$ ) |
|-----------|----------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Швейцария | 513 000                                            | 85 000                      | 6,0                                                              |
| США       | 301 000                                            | 53 000                      | 5,7                                                              |
| Япония    | 217 000                                            | 40 000                      | 5,4                                                              |
| Китай     | 22 000                                             | 7 000                       | 3,2                                                              |
| Индонезия | 12 000                                             | 3 600                       | 3,3                                                              |
| Индия     | 4 700                                              | 1 500                       | 3,1                                                              |

ИСТОЧНИК ДАННЫХ: Данные о накопленном богатстве – Credit Suisse Research Institute (2013), и Джим Дэвис (Jim Davies, личное сообщение). Данные по ВВП – Всемирный банк, World Development Indicators.

Тот факт, что развитие приводит к тому, что страны накапливают активы быстрее, чем растут их доходы, с точки зрения распределения можно рассматривать как «проклятие богатства». Почему? Потому что более богатые страны «естественным образом» становятся более неравными. По этой причине усилия по сокращению высокого неравенства должны быть соответственно более активными. Если со стороны экономической политики не будут приняты дополнительные меры для противодействия силам, повышающим неравенство по мере того, как страны становятся богаче, неравенство внутри них будет иметь тенденцию к росту.

Но рост неравенства будет еще сильнее, если доходы от накопленного богатства будут распределяться не равномерно, а будут выше у людей, у которых такого богатства больше. К этой теме мы теперь и обратимся.

## ***2.2в Более высокая норма прибыли на активы богатых***

У людей с высокими доходами не только более крупные состояния, у них еще и более крупные состояния относительно их дохода, и, кроме того, они владеют другими видами активов, чем остальное население. В 2013 году около 20 % домохозяйств в Соединенных Штатах имели нулевые или отрицательные чистые активы, в то время как у средних 60 % домохозяйств почти две трети накопленного богатства существовало в виде жилья и 16 % – в виде пенсионных накоплений (Wolff 2017, ch. 1)<sup>30</sup>. Состояния среднего класса не диверсифицированы (поскольку большая часть их приходится на жилье) и содержит высокую долю заемных средств (то есть существенным компонентом валового накопленного богатства являются долги). Как показали Кун, Шулярик и Стеинс, используя исторические данные опросов состояний американцев, так было на протяжении всего периода после Второй мировой войны. С финансовизацией экономики доля заемных средств выросла: к 2010 году для среднего класса она достигла «ошеломляющих» 80 % (из каждых 5 долларов валового богатства 4 доллара приходились на долги и всего 1 доллар на чистые активы) по сравнению с 20 % в 1950-м (Kuhn, Schularick, and Steins 2017, 34). Состояния среднего класса, будучи настолько недиверсифицированными и имея столь высокую долю заемных средств, зависят от колебаний цен на жилье и очень нестабильны. С 80 % долей займов, ценам на жилье достаточно упасть лишь на 20 %, и весь их чистый капитал обнулится. Именно так и произошло во время финансового кризиса 2008 года.

---

<sup>30</sup> Существование в богатых странах значительной части населения, не имеющей активов, характерно не только для Соединенных Штатов. Грабка и Вестермайер (Grabka and Westermeyer 2014) подсчитали, что 28 % взрослого населения Германии имеют нулевые или отрицательные чистые активы; отрицательное состояние имеет также нижняя половина шведского населения (Lundberg and Walderström 2016, table 1).

## **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.