

Л И Б Е Р А Л Ь Н А Я

Луиджи Зингалес

Р Е В О Л Ю Ц И Я

КАПИТАЛИЗМ

П Р О Т И В

К О Р Р У М П И

ДЛЯ НАРОДА

Р О В А Н Н О Й

Э К О Н О М И К И

Луиджи Зингалес

**Капитализм для народа.
Либеральная революция против
коррупцированной экономики**

«Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара»

2012

УДК 65.018

ББК 339.7

Зингалес Л.

Капитализм для народа. Либеральная революция против коррумпированной экономики / Л. Зингалес — «Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара», 2012

ISBN 978-5-93255-435-7

Итальянец по рождению, чикагский экономист Луиджи Зингалес воочию наблюдал последствия высокой инфляции и безработицы - в сочетании с кричащим nepoтизмом и семейственностью - в экономике своей страны. Этот опыт оказал глубокое влияние на его профессиональные интересы, и в 1988 году он прибыл в США, вооруженный политической страстью и верой в то, что экономисты должны не просто объяснять мир, но и менять его к лучшему. В "Капитализме для народа" Зингалес показывает, что корни американского капитализма подверглись процессу разложения, а результатом этого становится переход к более коррумпированной системе, встречающейся в Европе и большинстве стран мира. Американский капитализм, согласно Зингалесу, вырос в уникальном инкубаторе, где меритократическая природа конкуренции способствовала возникновению веры в рынки и мобильность. Но позднее эта вера была подорвана предательством ориентированных на бизнес элит, лоббистская деятельность которых стала определять работу рынка, и это предательство произошло с молчаливого согласия интеллектуального класса. В результате мы оказываемся перед выбором между перераспределительным популизмом и ориентированной на бизнес технократией. Однако Зингалес видит выход в прорыночном популизме, поддержке по-настоящему свободной и открытой конкуренции во благо народа, а не во благо крупного бизнеса. Отталкиваясь от истории американского популизма рубежа XX столетия, Зингалес утверждает, что наша нынешняя ситуация ничем не отличается от тогдашней. Средний класс и бедные беднеют, а богатые - богатеют. Решением теперь, как и тогда, должны стать реформы экономической политики, которые выровняют игровое поле. Реформы, которые могут быть направлены

против бизнеса (точнее, против крупного бизнеса), в действительности будут прорыночными. В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

УДК 65.018

ББК 339.7

ISBN 978-5-93255-435-7

© Зингалес Л., 2012
© Институт экономической политики
имени Е.Т. Гайдара, 2012

Содержание

Пролог	7
Введение	11
Исключительность Америки	13
Кризис доверия к капитализму	15
Предательство элиты	16
Время популизма	18
Призыв к переменам	19
Популистская прорыночная программа	20
Часть I. Проблема	22
Глава 1. Американское исключение	23
В чем же особенность Соединенных Штатов?	23
Счастливый исход	29
Глава 2. Кто убил Горацио Алджера?	31
Что означает «заслуживающий вознаграждения»?	31
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Луиджи Зингалес
Капитализм для народа.
Либеральная революция против
коррумпированной экономики

Luigi Zingales

A Capitalism for the People. Recapturing the Lost Genius of American Prosperity

© Издательство Института Гайдара, 2016

Copyright © 2012 by Luigi Zingales

Published by Basic Books, A Member of the Perseus Books Group.

* * *

*Моим родителям, воспитавшим во мне веру в справедливость
этого мира.*

*Их пример и идеи дали мне силы бороться за то, чтобы
превратить их мечты в реальность.*

Пролог

Американцы злятся. Злятся на банкиров, которые спровоцировали финансовый кризис и не заплатили за него. Злятся на неэффективную работу властей, которые порицают банкиров, но сами заслуживают не меньшего порицания за то, что не сумели их остановить. Злятся на экономический строй, который обогащает богатых и игнорирует нужды бедных. Злятся, поскольку идеал «правительства из народа, созданного народом и для народа», может вовсе исчезнуть с лица земли.

Их злость находит выражение во множестве стихийных выступлений: в демонстрациях перед домами представителей власти, в активизме «движения чаепития», в движении *Оссиру*. Эти движения единодушно протестуют против существующего положения дел; однако созданные ими тексты и платформы не предлагают никакой реальной альтернативы. «Движению чаепития» удалось направить гнев народа против правительства; но вот с негодованием по поводу действий банкиров у них ничего не вышло. Движение *Оссиру* утверждает, что борется за интересы 99 % населения; однако оно так и не сумело понять, *как именно* следует вести эту борьбу.

Что я могу здесь сказать? Теоретически я сам один из «них»: я преподаю финансы в одном из ведущих мировых университетов, мне повезло быть частью того самого 1 %, находящегося на вершине шкалы распределения доходов. Но я тоже злюсь, и я напуган. Злюсь – поскольку место представлений о свободных рынках постепенно заняли деловые интересы, что сильно пошатнуло равновесие американской демократии. Напуган – потому, что американцы, справедливо негодующие в связи с нынешним положением дел, могут выбрать путь, способный положить конец известному нам американскому капитализму. При всех своих недостатках эта капиталистическая система дает большинству людей лучшее, на что они только могут рассчитывать. Эта система – образец, на который равняются борцы за свободу во всем мире.

Полученное мною образование дает мне особое представление об американском капитализме (в том числе и о том, что с ним не так); однако написать эту книгу меня побудила другая составляющая моего личного опыта. Я иммигрировал в США. Я приехал сюда из Италии в 1988 году: я бежал от в корне несправедливой системы. Италия создала понятие «непотизм» и довела до совершенства представление о «клановости»: именно они до сих пор определяют жизнь этой страны. Вы получаете должность благодаря знакомствам, а не знаниям. Американцы узнали о коррупции в итальянской политической системе лишь недавно – после знакомства с Сильвио Берлускони, политиком, получавшим поддержку от глав крупного бизнеса и управлявшим страной на протяжении почти двух десятков лет. И пусть Берлускони даже по итальянским меркам был крайностью, он появился вовсе не случайно: его создала вырождающаяся система. Я уехал в США, потому что понял, что в этой стране меня ждет куда лучшее будущее, чем на родине. Оказавшись в 1988 году в Америке, я не был разочарован; впервые в жизни я испытал пьянящее чувство того, что могу достичь любой цели. Я наконец оказался в стране, где мои мечты определялись лишь моими способностями, но не людьми, которых я знаю.

Неважно, каких политических убеждений вы придерживаетесь – будь вы республиканец-консерватор, или либеральный демократ, или кто-то еще, – рискну предположить, что вы не представляете себе жизни в стране, где действительно нет никакой меритократии, а конкуренция считается страшным грехом. В Италии даже врачи скорой помощи получают повышение в зависимости от политических пристрастий, а не благодаря своим профессиональным заслугам. Молодым людям не рекомендуют получать образование: гораздо чаще им советуют «носить портфель» (*«fare il portaborse»*) за власть имущими и тем самым обеспечивать себе покровительство последних. Матери толкают дочерей в объятия могущественных и богатых мужчин, полагая, что это единственный путь к материальному благополучию. Механизмы тру-

доустройства настолько извращены, что очень часто способные люди выполняют самую черную работу, в то время как посредственности занимают весьма высокие посты. До 1990 года итальянские компании могли открыто и законно заключать соглашения с целью обмана клиентов; такие соглашения заключаются и сегодня, хотя компании уже не заявляют об этом в открытую. В Италии самый простой способ разбогатеть заключается в том, чтобы использовать связи в политической сфере и получить правительственный заказ.

Единственными, кто протестовал против этой системы, были представители радикальных левых кругов, заинтересованные не в изменении системы, а в установлении социализма. В стране, где множество привилегий дается по праву рождения, левые боролись не за равенство стартовых условий, а за устранение любых механизмов отбора, которые они считали дискриминирующими по отношению к бедным слоям населения. Одним из последствий этого стало то, что университеты прекратили проводить отбор среди абитуриентов. Любой человек, вне зависимости от уровня своей школьной успеваемости, мог поступить в любое учебное заведение: таким образом, все вузы вынуждены были принять более низкие стандарты обучения. Непреднамеренным следствием применения такой уравнительной политики стало появление однородной массы практически ничего не знающих выпускников вузов. При выборе сотрудников работодатели оказались вынуждены руководствоваться личными связями – единственным действенным критерием в отсутствие эффективной системы отбора.

Когда я учился в университете в Италии, меня интересовала экономика; я планировал продолжить ее изучение в аспирантуре и стать преподавателем. Будь я средним американским студентом, такая цель означала бы, что мне нужно готовиться к тесту¹ для поступающих в аспирантуру, изучать рейтинги вузов и выбирать лучшие аспирантские программы. В Италии все иначе. Многие люди – в том числе и мой отец – говорили мне, что, раз я хочу преподавать, мне нужно стать помощником какого-нибудь профессора – «таскать за ним портфель»: то есть, прежде всего, бесплатно работать над его исследовательскими проектами и заменять его в часы его консультаций. Вместо этого я решил подать заявление в американский университет. Но даже и этот план, казалось бы, не предвещал мне ничего хорошего: я не смог получить рекомендательное письмо от самого именитого профессора своего университета. Когда я попросил его быть научным руководителем моей курсовой работы, он отказался, сославшись на то, что у него нет времени, – притом, что у меня были отличные оценки; однако у него нашлось время на работу с моим однокурсником, которого поддерживал один влиятельный человек. Когда позднее я обратился к этому же профессору, желая получить от него рекомендательное письмо, его секретарь сообщил мне, что профессор пишет такие письма только для студентов, с которыми работает. Так что мне не повезло. Тем не менее я очень серьезно готовился к вступительным экзаменам и поступил в Массачусетский технологический институт (MIT). Несмотря на столь печальный опыт, я собирался защитить диссертацию в MIT и вернуться в Италию. Как раз тогда, когда меня приняли на работу в Чикагский университет, один итальянский профессор попросил меня отозвать с итальянского общегосударственного конкурса мое заявление на должность доцента в Италии. Я и без того понимал, что это рискованная затея; но я работал ассистентом в Чикаго – так почему бы не попытаться получить в Италии место доцента? Я полагал, что в худшем случае мое заявление просто не станут рассматривать. Но нет. Мне сказали, что на меня напишут кошмарную характеристику, которая навсегда сохранится в моем личном деле. Я полагаю, что действительная причина состояла в том, что у меня – несмотря на мою молодость – характеристика была куда лучше, чем у кандидата из Италии, который работал на нужного профессора (да, в конце концов, мой отец оказался прав). Итальянские профессора не хотели, чтобы я участвовал в конкурсе, и прибегли к вполне явному шантажу.

¹ В США (а также в Канаде и Австралии) для поступления в аспирантуру или на иной последипломный курс выпускнику университета необходимо сдать тест GRE (Graduate Record Examination). – *Примеч. пер.*

Я понял, что Италия – не для меня. Шесть лет спустя я получил штатную должность в Чикагском университете. В Италии такой процесс потребовал бы вдвое больше времени. Я смог построить карьеру, не опираясь на личные связи и – что еще лучше – не угождая людям лишь потому, что они старше меня по рангу. Я обязан США не только своей карьерой: я обязан этой стране жизнью. В условиях унижающей и подавляющей итальянской системы я бы просто не выжил.

Вот почему вплоть до финансового кризиса 2008 года я был исключительно далек от американской политической жизни. Несмотря на все свои недостатки, американская система оказалась настолько хороша по сравнению с итальянской, что мне оставалось лишь радоваться тому, как удачно складывается моя жизнь. Я понимал, что мог бы принести куда большую пользу, если бы участвовал в общественной жизни у себя на родине, – ведь проблем там куда больше, а система подчиняет своим правилам даже тех дельных людей, которых она еще не успела разогнать.

Однако вскоре после переезда в США я стал замечать вещи, напомнившие мне происходившее в Италии, – как будто бы я смотрел давно знакомый мне фильм. Первым случаем стало оказание в 1998 году финансовой помощи крупнейшему на тот момент хедж-фонду *Long Term Capital Management (LTCM)*. Фонд был основан талантливыми «количественными аналитиками» и на деле использовал простейшие арбитражные стратегии; но он привлекал так много заемных средств, что, когда часть стратегий не сработала, фонд потерпел крах. Тогда Уоррен Баффетт предложил спасти *LTCM* – однако таким образом, что подобное спасение стоило бы владельцам фонда всех вложенных ими средств. ФРС не допустила такого развития событий, вмешавшись и приняв меры по спасению фонда, куда более щедрые по отношению к инвесторам и руководителям *LTCM*; среди последних будто бы случайно оказался бывший вице-председатель ФРС Дэвид Маллинз. В отличие от многих последующих сделок, эта операция ФРС ничего не стоила американским налогоплательщикам. Однако ФРС использовала воздействие убеждением для изменения обычных правил рынка – и, что еще хуже, сделала это ради конкретного человека. Как тогда написала *Financial Times*, этот случай стал примером коррумпированного капитализма на американский манер.

Затем на сцену вышел Джордж Буш-младший, отпрыск бывшего президента. Во время его правления республиканская партия отвернулась от прорыночных принципов, которых придерживался Рональд Рейган, и постепенно перешла к поддержке крупного бизнеса; так, в 2002 году была введена пошлина на ввоз стали, призванная поддержать американских производителей, а для корпораций были установлены особые условия для репатриации полученной ими прибыли. Одновременно с этим демократы все теснее сотрудничали с представителями крупного бизнеса, запуская «частно-государственные партнерства»: это был способ выманить у правительства деньги для якобы благих целей.

К началу финансового кризиса в 2008 году я понимал, что мне следует принять активное участие в сложившейся ситуации. Австрийский экономист Фридрих Хайек во введении к своей книге 1944 года «Дорога к рабству» отметил: «переезжая из одной страны в другую, можно иногда дважды стать свидетелем одной и той же стадии интеллектуального развития». Я наблюдал за превращением американской финансовой системы в систему коррумпированного капитализма по-итальянски. Отмечу, что положение Америки в некотором смысле куда хуже – ведь американцы, в отличие от итальянцев, не могут возложить всю вину на одного-единственного плохого парня. Берлускони здесь – *мы*. Через наши пенсионные накопления и инвестиции *мы* сами владеем компаниями, стремящимися присвоить наши налоговые отчисления и повлиять на нашу политическую жизнь.

Под угрозой оказываются не только наши деньги, но и наша свобода. Клановость подавляет свободу слова, уничтожает мотивацию к учебе и ставит под удар карьерные перспективы.

Она в значительной степени лишила мою родную страну потенциала экономического роста. Я не хочу, чтобы она поступила так же с США.

Эта книга – не научное исследование и не новомодный обзор современных тенденций в экономике. Это прежде всего описание проблем американской экономической системы и пылкий призыв к переменам – призыв, идущий от человека, который искренне верит в систему свободного предпринимательства, который любит Америку за то, что она всегда отстаивала: за свободу и стремление к счастью.

Так удачно сложилось, что способность к самореформированию заложена в ДНК этой страны. В отличие от граждан большинства других стран, американцы свято верят в могущество конкуренции. Я покажу в этой книге, что конкуренция есть грандиозный источник добра. Чтобы улучшить экономическую систему, нам нужно больше – а вовсе не меньше – конкуренции. В отличие от множества других стран, для которых популизм синонимичен демагогии и диктаторству, Америка обладает положительной популистской традицией защиты нуждающихся. Я продемонстрирую, что во многом именно благодаря этой популистской традиции американский капитализм оказался лучше других форм капитализма – и продолжает таковым оставаться. «Капитализм для народа» – не оксюморон, но надежда: надежда на то, что сочетание всего лучшего, что только есть в американской популистской традиции, с четкой рыночной ориентацией Америки позволит нам справиться с перерождением нашей системы.

Введение

Вы когда-нибудь получали письмо с угрозой убийства? В Соединенных Штатах такие угрозы – большая редкость, по крайней мере для законопослушных граждан. Однако один мой друг недавно получил такое письмо. Что он сделал не так? До финансового кризиса 2008 года он работал консультантом ныне печально известного страхового гиганта *American International Group*. Корпорация *AIG* была настолько довольна его работой над проектом математической модели рисков, что ему предложили заключить договор об отказе от конкуренции: ему пообещали выплатить компенсацию за отказ от перехода в другую компанию и от открытия собственного хедж-фонда. Это стандартная для корпораций практика, позволяющая удерживать талантливых сотрудников. К несчастью для моего друга, выплата по его договору была назначена на конец 2008 года – как раз после предоставления самого большого в финансовой истории кредита, предоставленного государством: правительство США на благоприятных условиях выделило *AIG* 223 миллиарда долларов, призванные уберечь корпорацию от банкротства. Если вам сложно представить себе размеры этого кредита, вообразите, что каждая семья в стране ссудила *AIG* 2 000 долларов. Вот почему мало кого удивило негодование общественности, вызванное тем фактом, что, несмотря на катастрофическое положение, корпорация выплатила руководству бонусы и премии на 165 миллионов долларов.

Одним из этих бонусов стала компенсация моего друга за отказ от конкуренции. Он получил несколько угроз убийством еще до скандала – после того как одна из газет сообщила, что он работал на подразделение *AIG*, занимающееся финансовыми продуктами. После этого он с ужасом ждал момента, когда его имя появится в газетах, в списке получателей премий, вызвавших негодование в обществе. Он вернул деньги компании, хотя вовсе не обязан был так поступать: он надеялся, что этот поступок уберезит его и его имя не будет раскрыто. Кроме того, опасаясь за безопасность жены и двух дочерей-подростков, он стал готовить для них план побега.

Что вы думаете об этой истории? Наверняка вы считаете, что нельзя так терроризировать человека, – вне зависимости от того, что он натворил. Однако готов поспорить: если вы чувствуете себя сейчас так же, как и большинство американцев, то в глубине души вы все же думаете, что мой друг получил по заслугам – особенно если я скажу, что он занимался оценкой рисков кредитно-дефолтных свопов, выписанных *AIG*. Многие из вас сочтут не относящимся к делу то, что в его договоре не было положений об исполнении всех условий этого договора. Ведь, в конце концов, мой друг оказался сотрудником компании, действия которой привели к невиданному доселе разорению экономики. Последствия этой истории – и создавшегося у нас представления о том, что мы имеем дело с нечестной системой, – не исчерпываются благосостоянием конкретного человека или компании. Уважение прав собственности, святое соблюдение договорных обязательств и вера в экономику свободного рынка всегда приносили Америке огромную пользу. Они обеспечили процветание не только счастливым, которым повезло родиться в этой стране, но также и миллионам иммигрантов, приехавших сюда со всего мира, привлеченных свободой и перспективами, которые обещала им Америка.

Однако наша вера в свободу рынка была подорвана. За последние десять лет реальные доходы среднестатистической семьи сократились на 7 %². Современный мужчина в возрасте от 20 до 30 лет зарабатывает на 19 % меньше (в реальном выражении), чем его отец зарабатывал в этом же возрасте – при условии, что ему повезло и у него вообще есть работа³. Количество без-

² В 2010 году средний доход домохозяйства составил 49 445 долларов; в 2000 году он равнялся 53 164 долларам. См.: US Census Bureau, <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household/>, Table H-6.

³ В 2010 году средний *личный* доход мужчины в возрасте от двадцати пяти до тридцати четырех лет составлял 31 793

рабочей молодежи сегодня растет. Взглянув на статистику, мы видим, что возможности быстрого взлета неумолимо сокращаются, и тем самым рушится представление об американской мечте. В такой ситуации многие люди задумываются о том, не является ли святое соблюдение договорных обязательств лишь фиговым листком, прикрывающим интересы богачей в ущерб налогоплательщикам. В конце концов, не вмешайся правительство, *AIG* бы обанкротилась и бонусы, равно как и компенсация по искам кредиторов *AIG*, составили бы всего по несколько центов на доллар. Так почему же они должны получать за наш счет полное вознаграждение? Они в любом случае выигрывают, а мы в любом случае проигрываем. Разве в этом заключается суть экономики свободного рынка?

Большая часть выделенных правительством средств была возвращена; можно было бы предположить, что проблема решилась. Однако осенью 2011 года, спустя три года после операции по спасению от банкротства, тысячи протестующих собрались в нью-йоркском Зукотти-парке (и во многих других парках по всей Америке), чтобы выразить свой гнев. И пусть протестующие не были типичными представителями американского населения в целом, они все же получили определенную поддержку общества. Согласно опросу исследовательского центра *Pew*, проведенному в декабре 2011 года, американцы скорее разделяли, чем не разделяли, беспокойство протестующих (48 против 30 %) – хотя и не одобряли методов протеста. Некоторые поднятые протестующими вопросы получили даже более широкую поддержку. К примеру, сегодня 61 % американцев полагают, что «экономическая система в стране несправедливым образом поощряет богатые слои населения», а 77 % считают, что «в этой стране горстка богатых людей и корпорации обладают слишком большой властью»⁴. Для поборников капитализма на американский манер это весьма значительные числа.

долларов; в 1980 году (в пересчете на доллары 2010 года) он равнялся 39 250 долларам, то есть был выше на 19 %. См.: US Census Bureau, <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/people/>, Table P-8.

⁴ Эти результаты опроса исследовательского центра *Pew* можно найти на сайте: <http://www.people-press.org/2011/12/15/frustration-with-congress-could-hurt-republican-incumbents/>.

Исключительность Америки

Большинство знакомых мне экономистов, эмигрировавших из Италии в США – а таких много, – прибыли сюда убежденными левоэкстремистами, а порой даже активными коммунистами. Они приехали в эту страну вопреки своему неприятию американской системы – лишь потому, что здесь лучшие университеты. Но я отметил, что после переезда в США многие из них со временем стали поддерживать идеи свободного рынка. Отчасти они «прозрели» благодаря полученным здесь знаниям в области экономики. Однако я полагаю, что еще более важную роль сыграло то, что они увидели собственными глазами: многие преимущества свободного рынка, которые они изучали в теории, в США действительно применяются на практике. Люди здесь получают вознаграждение в соответствии со своими заслугами, а не благодаря своим политическим связям. Конкуренция дает американцам лучшие продукты по более низким ценам. Низкие барьеры для входа на рынок (для того чтобы начать свое дело, в США нужно в среднем 4 дня, тогда как в Японии – 26, в Италии – 62, а в Индонезии 128⁵) способствуют разработке новых идей и обеспечивают возможности карьерного роста.

В первой главе этой книги я буду говорить о том, что счастливое сочетание исторических, географических, культурных и институциональных факторов сделало американский капитализм отличным от видов капитализма, господствующих в остальном мире. Прежде всего, становление демократии в Америке предшествовало индустриализации (по меньшей мере второй промышленной революции, которая дала нам наиболее крупные и могущественные корпорации). Благодаря этому к концу XIX века – периоду господства корпораций – у американцев уже сложилась демократическая традиция, позволявшая им ограничивать политическое влияние деловых структур. Принятый в 1890 году антитрестовский закон Шермана явился скорее результатом народного протеста против насаждаемой крупными корпорациями коррупции в политике, нежели попыткой исправить перекосы в развитии экономики, вызванные формированием монополий (хотя этот закон часто воспринимают именно так).

Кроме того, американский капитализм развивался в эпоху, когда доля государства в ВВП была минимальной. Как следствие, для предпринимателя единственным способом добиться успеха была победа на рынке: у государства не было ни гроша, и оно мало чем могло помочь. Эта ситуация в корне отличалась от положения появившихся позднее промышленных держав – к примеру, «азиатских тигров» (Гонконг, Сингапур, Южная Корея и Тайвань): для них капитализм стал важным фактором образования государства; их промышленная политика изначально поощряла связи между деловыми и политическими кругами. Капитализм, дающий людям возможность обогатиться за счет их связей в политике, но не за счет успеха на рынке, есть форма капитализма, которую многие считают несправедливой и порочной.

Еще одной отличительной чертой американского капитализма стало то, что он развивался в относительной изоляции от иностранных влияний. Во Франции, Бразилии, даже в Канаде страх того, что американские фирмы станут доминировать в экономике, стал оправданием предоставления местной деловой элите привилегий и защиты – подчас под прикрытием идей патриотизма. Это также способствовало появлению клановости.

Наконец, благотворное воздействие на Соединенные Штаты оказала протестантская этика, воспринимающая богатство как справедливое вознаграждение за тяжелый труд, а не как подарок судьбы и тем более не как грех. В рамках одного исследования, фокусирувавшегося на сравнении разных народов, участников попросили выразить степень поддержки утверждения «Нам необходима большая дифференциация доходов: это поощряет нас к действиям» и про-

⁵ S.Djankov, R.La Porta, F.Lopez-de-Silanes, and A.Shleifer, «The Regulation of Entry», *Quarterly Journal of Economics* 117 (February 2002): 1-37.

тивоположного ему утверждения «Доход должен распределяться более равномерно». Протестанты в основном поддерживали первое утверждение, тогда как католики и особенно мусульмане выступали в поддержку второго⁶.

В силу всех этих причин сформировалась культура, которая верит в возможность и перспективы экономической свободы и открытой конкуренции. Весьма спорное представление о том, что тяжелый труд будет должным образом вознагражден, до сих пор лежит в основе американского представления о жизни. Эта точка зрения снизила негативное воздействие на рынок в США и привела к тому, что в этой стране капитализм популярен и надежен. Обеспеченное капитализмом процветание Америки в различных сферах дало ему широкую поддержку со стороны народных масс.

⁶ L.Guiso, P.Sapienza, and L.Zingales, «People's Opium? Religion and Economic Attitudes», *Journal of Monetary Economics* 50 (2003): 225–282.

Кризис доверия к капитализму

Со временем многие описанные мною факторы изменились. Доля государства в ВВП в 1900–2005 годах увеличилась более чем в семь раз, в то время как влияние правительства, благодаря непрерывному росту государственного регулирования, выросло еще более значительно. Деловые круги научились работать с растущим присутствием правительства в экономической сфере и извлекать из него пользу. К примеру, в 2009 году представители деловых кругов не были против введения комплекса мер по стимулированию экономики; наоборот, они стремились извлечь из них максимальную выгоду.

Безусловно, сегодня деловой мир все более искусно вытягивает у правительства деньги. Совсем недавно, в 1980-е годы, конгресс начал определять, кто будет в числе победителей или проигравших, выделяя средства конкретным отраслям бизнеса. В пятой главе мы увидим, что с тех пор рост в этих отраслях был колоссальным. Еще более стимулировало этот рост широко распространенное (ложное) представление о том, что государственные средства могут обеспечить рост частного сектора за счет участия в «частно-государственных партнерствах». Все это создало преимущества для интересов деловой сферы по сравнению с интересами рынков. По мере того как деловая элита приобретала все больший контроль над политикой, общественная поддержка системы рыночной экономики стала сокращаться.

Как уже было отмечено выше, основу этой общественной поддержки составляли также связанные с рыночной системой преимущества и ощущение справедливости этой системы. К сожалению – и мы поговорим об этом во второй главе, – и эти преимущества также начали стираться. В последние десять лет медленный экономический рост и сокращение карьерных перспектив разрушили представление о свободном рынке как о сфере, где любой человек способен достичь процветания. Сотни миллионов долларов налогоплательщиков, переданные для исправления катастрофических экономических показателей, в свою очередь, ослабили представления о справедливости системы.

Предательство элиты

Одним из величайших достижений капитализма стало освобождение авторов от политического рабства. Формирование книжного рынка дало интеллектуалам возможность свободно и с выгодой для себя писать не только для богатых покровителей, но и для широкой публики. Эта возможность отлично сработала в случае с интеллектуалами широкого профиля и куда хуже – в случае с узкими специалистами: инженеры-атомщики редко выступают против атомных электростанций, а финансовые экономисты – против производных финансовых инструментов. Отчасти привязанность специалистов к своей области знаний связана с процессом отбора, в результате которого специализацию в конкретной области выбирают лишь те, кто действительно любит свое дело и, как следствие, готов защищать его интересы. Однако подобная тенденция может также быть вызвана тем, что экономисты называют «естественной приверженностью, обусловленной специализацией». В данном контексте термин «приверженность» относится к любой ситуации, в которой человек или компания, занятые регулированием или оценкой работы группы фирм, в конце концов начинают содействовать интересам этих «фирм». Чем более специализированным окажется мой человеческий капитал, тем более узким будет рынок применения моих идей. Будь я инженером-атомщиком, я вряд ли сумел бы заработать на жизнь написанием популярных книг об атомной энергии. Наиболее выгодной сферой применения моих талантов стала бы работа на ядерно-энергетическую компанию. Как следствие, ценность моего человеческого капитала сильно снизилась бы, если бы я выступал против атомных электростанций. Джеффри Виганд, бывший глава отдела исследований и разработок табачной корпорации *Brown & Williamson*, раскрывший секреты производства табачных изделий, перешел с должности, обеспечивавшей ему заработок в размере 300 000 долларов в год, на должность с заработком в 30 000 долларов.

Чем меньше потенциальных работодателей имеется в той или иной сфере, тем менее свободными и независимыми окажутся технические специалисты. Это четко прослеживается на примере газет и журналов. *Wall Street Journal* и *New York Times* дают более объективные советы по паевым инвестиционным фондам, чем более специализированные журналы, так как их спонсирует широкий спектр рекламодателей; в то же время специализированные журналы сильно зависят от малочисленных специализированных рекламодателей и не могут позволить себе отказаться от них⁷. Однако проблема не ограничивается печатными изданиями: она существует во всех сферах деятельности. Наиболее компетентные специалисты в то же время наименее объективны: ведь компетентный специалист – это чаще всего узкий специалист, имеющий малое число потенциальных работодателей, которых он не может предать. Эта проблема создает между простыми людьми и специалистами отчужденность, рождающую недоверие.

Приверженность существовала всегда – на сознательном или на бессознательном уровне. Однако в последние годы возникли тенденции, делающие ее куда более сильной. Первая тенденция – рост специализации знаний. В начале XX века врач вполне мог усвоить все знания в области медицины. Сегодня он едва ли может справиться со статьями и открытиями в своей крайне узкоспециализированной области. Такая предельная специализация способствовала росту влияния деловых кругов на любые суждения – причем в такой мере, что, по словам бывшего издателя *British Medical Journal*, «в некоторых областях медицины невозможно найти специалиста, у которого не имелось бы конфликта интересов»⁸.

⁷ Jonathan Reuter and Eric Zitzewitz, «Do Ads Influence Editors? Advertising and Bias in the Financial Media», *Quarterly Journal of Economics* 121, no. 1 (2006): 197–227.

⁸ Richard Smith, «Conflicts of Interest: How Money Clouds Objectivity», *Journal of the Royal Society of Medicine* 99 (June 2006): 292–297.

Вторая тенденция – растущая концентрация производства. На протяжении многих лет ипотечные гиганты *Fannie Mae* и *Freddie Mac* имели возможность переманить на свою сторону, лишить данных или ввести в заблуждение любого исследователя, который бы попытался поставить под вопрос их методы. Они обладали таким богатством и влиянием, что противостоять им было слишком опасно. Точно так же крупные финансовые конгломераты могут обеспечить себе доминирование в интеллектуальных дискуссиях за счет привлечения на свою сторону экспертов и влиять на политическую программу за счет лоббирования.

Чтобы понять, насколько влиятельными могут быть крупные корпорации, вспомним о попытке проведения реформ, предпринятой после финансового кризиса 2008 года. С самого начала крупные банки ясно дали понять, что хотят подчиниться Федеральной резервной системе. Причина была вовсе не в том, что ФРС обладала наилучшими навыками в деле решения проблем, и не в том, что выбор ФРС в качестве регулирующего органа представлялся им наиболее разумным (при контроле банков с целью обеспечения их стабильности и защиты клиентов может возникать конфликт интересов). Нет, причина состояла в том, что ФРС уже находилась под влиянием крупных банков, которые определили состав правления Федерального резервного банка Нью-Йорка и предоставили ФРС множество сведений, необходимых для ее работы. Против этого предложения почти не было возражений: вероятно, потому, что эксперты в банковской сфере, желающие консультировать или работать в финансовых кругах – как в частном, так и в правительственном секторе, – должны сотрудничать с крупными банками или с ФРС (или и с банками, и с ФРС). Спор между лоббистами и сторонниками ФРС и лоббистами и сторонниками крупных банков завершился принятием идеи о том, что, несмотря на серьезные провалы в прошлом (такие как неспособность урегулировать вопрос о стандартах ипотечного кредитования до наступления кризиса), ФРС остается лучшим органом по контролю над деятельностью банков. Принятый в 2010 году закон Додда–Франка передал полномочия в этой сфере ФРС – что, на мой взгляд, вовсе не удивительно.

Время популизма

Если бы нам нужно было перечислить ключевые факторы, позволяющие предугадать появление популистских движений, на самом вершине списка оказались бы неравенство доходов, бедственное положение среднего класса и недоверие к элите. Все эти факторы присутствуют в сегодняшней Америке. «Движение чаепития» и *Оссиру* — всего лишь начало. Появление определенных форм популизма неизбежно. Остается единственный вопрос: каковы будут эти формы?

Для большинства популистских движений так или иначе характерно стремление к перераспределению богатства. Однако в случае, если рынки перестают быть законным местом распределения вознаграждений, — иными словами, если все большее количество людей начинает считать систему несправедливой, — популизм становится настоящей угрозой существованию традиционной рыночной экономики. Когда 77 % американцев считают, что в руках горстки богатых людей и нескольких крупных корпораций сосредоточена слишком большая власть, когда избиратели перестают доверять экономической системе, считая ее коррумпированной, — тогда неприкосновенность частной собственности также оказывается под угрозой. Если права собственности не защищены, даже сам факт сохранения системы рыночной экономики вызывает сомнения.

В связи с неопределенностью, во многом связанной с сегодняшней популистской реакцией, деловые круги начали выдвигать требования о предоставлении им особых привилегий и инвестиционных гарантий. Вспомним Программу государственно-частных инвестиций, предложенную в марте 2009 года министром финансов Тимоти Гайтнером: в рамках этой программы крупные частные инвесторы, по сути, получили субсидии в два доллара на каждый инвестированный ими доллар. Подобные привилегии и гарантии подогревают гнев общественности и приводят к возникновению популистской реакции, подпитываемой, прежде всего, ощущением того, что правительство и крупные участники рынка оказывают друг другу содействие за счет налогоплательщиков и мелких вкладчиков. Политики, не желающие быть связанными в общественном представлении с компаниями, которым они пытаются помочь, сами поощряют популистские нападки и даже принимают в них участие. Легитимные инвесторы покидают рынок, не будучи уверенными в том, что они могут рассчитывать на новые контракты и верховенство закона. Что, в свою очередь, оставляет оказавшимся в тяжелом положении фирмам единственный выход — обращение за поддержкой к государству; а это лишь способствует укреплению кланового капитализма. Я наблюдал подобные процессы в Италии: это порочный круг, выбраться из которого непросто.

Однако даже при наличии сильного популистского давления всего этого можно избежать. Как будет показано в седьмой главе, снижение транспортных расходов в конце XIX века способствовало росту глобализации, аналогичному тому, который мы наблюдаем сегодня; многие представители американского среднего класса испытали на себе серьезное давление, а некоторые компании получили огромную власть. Тем не менее целью энергичного популистского движения, возникшего в ответ на эти события, стало вовсе не уничтожение капитализма, но сдерживание непомерной власти корпораций. Вновь созданная Популистская партия не сумела добиться каких-либо значительных результатов на выборах; однако предложенная ею платформа и ее требования оказали важнейшее влияние на многие реформы Теодора Рузвельта (от антитрестовских законов до прозрачности отчетных документов, от борьбы с мошенничеством до меньшей концентрации финансовой системы), позволившие установить новое властное равновесие и обеспечить эффективность капиталистической системы в США. Можем ли мы сегодня направить гнев популистов не на разрушение системы рыночной экономики, но на борьбу с клановым капитализмом и коррумпированными элитами?

Призыв к переменам

Действовать необходимо сейчас – пока США не вступили на южноевропейский путь, приводящий к водворению системы кланового капитализма, или на южноамериканский путь, ведущий к долгосрочному упадку. Необходимо – ни много ни мало – переосмыслить традиционные политические категории. Американский политический спектр традиционно делится на проделовые круги, понимающие суть экономического стимулирования и желающие расти за счет его умелого использования, и антиделовые круги: последние, по словам Черчилля, считают бизнес «хищником, которого нужно убить» или «коровой, которую следует постоянно доить».

По мере ослабления идеологических различий стороны пришли к новому пониманию того, кто именно станет дойной коровой: налогоплательщики. Естественно, обе стороны с восторгом поддерживают тесный союз деловых кругов и правительства. Настоящая линия раздела проходит между теми, кто вошел в этот порочный союз, и теми, кто отказался в нем участвовать. Подавляющее большинство последних придерживаются крайне левых взглядов и продолжают считать бизнес хищником, которого следует убить. Политики и интеллектуалы, выступающие в защиту рынка и при этом понимающие, какой чрезмерной властью обладает крупный бизнес, встречаются куда реже, чем следовало бы. Тем не менее большинство американцев признают, что крупный бизнес и свободный рынок – совершенно разные вещи. По результатам подсчетов Индекса финансового доверия, публикуемого чикагской школой Бута/Келлога (я один из руководителей этого проекта), 53 % американцев согласились с утверждением «Свободный рынок – лучшая система для создания богатства», тогда как 28 % воздержались от оценки этого утверждения, а 19 % не согласились с ним. Аналогичным образом, 51 % американцев согласились с утверждением «Крупный бизнес искажает работу рынков ради собственного блага», тогда как 30 % воздержались от оценки, а 18 % не согласились с утверждением. Иными словами, большинство американцев верят в силу рынка, однако испытывают беспокойство в связи с влиянием на него крупного бизнеса.

Именно для этого большинства я написал свою книгу. Это по большей части молчаливое большинство: оно чаще поддерживает рынок, чем деловую сферу. Кроме того, я обращаюсь к двум недавно возникшим популистским движениям, оказавшимся на противоположных концах политического спектра: к «движению чаепития» и движению *Оссиру*. Неожиданным образом у этих движений много общего. И то и другое антиэлитарно; и то и другое борется с левиафаном («движение чаепития» – с правительством, движение *Оссиру* — с крупным бизнесом, обращающимся за помощью к государству). Многие не понимают, что оба левиафана суть две стороны одной медали. Проблему представляет не крупный бизнес как таковой, но монополистский бизнес, обладающий политическим могуществом; не правительство как таковое, но назойливое и коррумпированное правительство. В чем причина неэффективности агентства *Fannie Mae* — в том, что это крупный монополист, или в том, что его поддерживает государство? На самом деле и в том и в другом.

Частный сектор зачастую терпит крах потому, что правительство вмешивается в его существование, выделяя ему субсидию или предоставляя монопольное право. Правительство зачастую терпит крах из-за повышенного внимания к частным интересам. Так кого же следует обвинять – правительство или частный сектор? Никого: подобные просчеты – результат работы порочной, клановой системы.

Популистская прорыночная программа

Тем не менее цель этой книги – не только предупредить Америку об угрожающей ей раковой опухоли кланового капитализма, но также составить программу борьбы с этой опухолью, пока она не дала метастазы. Эта программа учитывает капиталистический дух Америки, но к тому же использует лучшие стороны ее популистской традиции.

В начале XX века реакцией Эры прогрессивизма на появление кланового капитализма стало усиление распорядительных полномочий государства. Программа, разработанная мною в главах с восьмой по пятнадцатую, полностью учитывает тот факт, что государство слишком часто оказывается частью проблемы – но вовсе не частью ее решения. Я не всегда выступаю против регулирования (чтобы хорошо работать, рынкам нужны правила); однако я хорошо понимаю, что в большинстве ситуаций правила защищают существующих участников рынка и препятствуют проникновению на рынок новых участников – а это нарушает конкуренцию.

Моя программа концентрируется на власти конкуренции. Только конкуренция противоположных экономических интересов даст нам шанс улучшить всеобщее благосостояние. Только конкуренция противоположных политических интересов позволит нам обрести интеллектуальную свободу.

Отсутствие конкуренции и перекосы, вызванные предоставлением правительственных субсидий, стали причиной всех тех проблем, с которыми сегодня столкнулась экономика – в том числе и сокращения реальных доходов американского среднего класса. Я предлагаю использовать власть конкуренции – не только в экономической, но также в политической, культурной и правовой сфере. Бесправные люди защищены законом от конкуренции алчных юристов; политические и экономические власти создают основу для конкуренции ищущих славы ученых и журналистов.

Однако для того, чтобы конкуренция начала творить чудеса в этих сферах, нужна информация. Характерной чертой XX века были идеологии. Характерной чертой XXI века станет анализ информации. Перефразируя легендарного журналиста Джозефа Пулитцера, скажу, что при наличии информации ни одно преступление, ни один обман, ни одно мошенничество не переживут тщательного анализа.

Тем не менее в условиях слабой правовой защиты конкуренция не работает. Если акционеры недостаточно защищены, конкуренция способствует наиболее коррумпированному, но далеко не лучшему управляющему. Если инвесторы малокомпетентны, конкуренция выбирает самых искусных мошенников, но вовсе не лучших инвестиционных менеджеров. Если клиенты невежественны, конкуренция заставляет компании пользоваться их невежеством, но не повышать собственную эффективность.

По этой причине я признаю значимость правил. Однако я выступаю за немногочисленные и простые правила: они обладают несколькими преимуществами. Такие правила не позволяют действовать ради конкретных интересов, что сокращает возможности лоббирования. Они сводят к минимуму количество профессионалов, необходимых для объяснения правил и работы с ними, что повышает эффективность экономической системы. Избирателям проще их отслеживать, что предотвращает или хотя бы сокращает возможности их использования ради конкретных интересов и способствует саморегулированию. И последнее, но не менее важное, – простые правила неизбежно жестки, а их использование ограничивается случаями, когда они действительно необходимы. Как говорил президент Теодор Рузвельт, «за счет лучших законов нелегко улучшить наше материальное положение; однако за счет дурных законов его легко погубить».

Тем не менее закон – не единственное решение. Нам нужны качественные социальные нормы, способствующие выживанию капиталистической системы в долгосрочной перспективе.

Беспринципное поведение подрывает жизнестойкость американского капитализма. Все те из нас, кто верит в свободный рынок, обязаны выступать в поддержку норм, способствующих взаимодействию в экономической сфере и порицающих тех, кто пытается использовать систему ради собственного блага.

Часть I. Проблема

Я помню, что в ночь, когда я впервые приехал в Америку, у меня возникло два отчетливых чувства. Первым было пьянящее ощущение того, что мне все по силам, о котором я писал выше, – ощущение, что я могу достичь любой цели. Однако вместе с ним появился и некоторый страх. До этого я жил в рамках продажной системы и всегда мог винить эту систему в своих промахах – в том числе и в тех, в которых был виноват сам. Теперь у меня больше не было козла отпущения: я превратился в акробата, работающего без страховки, и отныне мог винить во всем лишь себя самого.

Несмотря на некоторые преимущества (я прилетел самолетом, и чемодан у меня был не картонный), я был подобен миллионам иммигрантов, которые выбрали Соединенные Штаты из-за исключительных возможностей, даруемых этой страной. Уникальность Америки связана не с ее размерами, ее красотой или богатством; уникальность Америки, прежде всего, связана со свободой.

Когда горстка недовольных эмигрантов из Британии решила искать свой путь к счастью, она запустила самый успешный социальный эксперимент во всей истории человечества. Отцы-основатели не просто создали правительство из народа и для народа; вопреки всем правительственным ограничениям, они также сумели создать народную экономическую систему, работающую от имени народа и для его блага. В отличие от остального мира, где капитализм слишком часто являет собой продукт богатой элиты, нашедшей возможность для дальнейшего обогащения, американский капитализм выжил и процветает благодаря уникальному стечению обстоятельств: это внимание правительства к интересам простых людей; ряд ценностей, в силу которых накопление благосостояния являет собой моральную ответственность, но не самоцель; и вера в то, что система обеспечивает равные возможности для всех. Неудивительно, что эта страна возможностей привлекала трудолюбивых и талантливых людей со всех концов света. Несмотря на все свои недостатки и ограничения, американский капитализм стал золотым стандартом, по которому оценивается весь остальной мир.

Тем не менее уникальность американского капитализма не следует считать само собой разумеющейся. Лишь когда мы поймем, почему подобный вид капитализма так редко встречается в остальном мире, мы осознаем, как нам с ним повезло – и насколько нам важно его сохранить.

Глава 1. Американское исключение

Ибо всякому мигранту следует понимать, что в такой стране, как Соединенные Штаты Америки... где нет государей, чьи прогнившие дворы используют так называемое божественное право, дарованное от рождения, вопреки всяким заслугам и добродетелям, – что в такой стране таланты, энергия и упорство человека получают неизмеримо большие возможности применения, нежели в монархических государствах, где указанные выше пороки существовали на протяжении веков, а их печальные отголоски не утихли и поныне.

Ф. В. Бюген. Немец в Америке (Бостон, 1851)

Чем обусловлена поддержка, которую общество оказывает капитализму? Недавнее исследование показало: в любой стране капитализм вызывает положительные ассоциации с представлением о том, что залогом успеха является тяжелый труд, а не удача, и отрицательные ассоциации с коррумпированностью⁹. Подобные ассоциации имеют большое значение для понимания того, почему общественность поддерживает американскую капиталистическую систему. По результатам другого недавнего исследования лишь 40 % американцев полагают, что различие в доходах объясняется главным образом удачей, а не тяжелым трудом. Сравните этот результат с 75 % бразильцев, 66 % датчан или 54 % немцев, полагающих, что различия в доходах связаны, прежде всего, с везением, и вы начнете понимать, чем отличается отношение американцев к системе рыночной экономики¹⁰.

В чем же особенность Соединенных Штатов?

Некоторые исследователи утверждают, что подобная вера общества в законность капитализма возникла в результате успешной пропагандистской кампании в защиту американской мечты – мифа, на котором стоит американская культура. И действительно, существует мало подтверждений того, что степень социальной мобильности в США выше, чем в других развитых странах. Однако если итоговая статистика не демонстрирует нам различий в экономической открытости американской системы, такие различия, очевидно, присутствуют в сфере распределения доходов – что также оказывает значительное влияние на общественное мнение. Еще до того, как интернет-бум конца 1990-х годов явил миру множество молодых миллиардеров, каждого четвертого миллиардера в США можно было описать как человека, который «сделал себя сам» – для сравнения, в Германии подобную характеристику получил бы лишь каждый десятый миллиардер. На деле в Европе людей, добившихся успеха собственными силами, часто называют «парвеню» (выскачками). Это уничижительное определение предполагает, что такие люди не столь «благородны», как те, кто унаследовал деньги и не был вынужден зарабатывать их в поте лица. Иными словами, в Европе богатство считается скорее привилегией, чем вознаграждением за труды.

Безусловно, миллиардеры, добившиеся всего своим трудом, существуют и за пределами США – однако чаще всего они зарабатывают свои капиталы совершенно иначе, чем богатые американцы. Американские миллиардеры – от Билла Гейтса и Майкла Делла до Уоррена Баффетта и Марка Цукерберга – разбогатели в условиях конкурентного бизнеса, лишь в незначи-

⁹ Rafael Di Tella and Robert MacCulloch, «Why Doesn't Capitalism Flow to Poor Countries?» Economic Studies Program, The Brookings Institution, *Brookings Papers on Economic Activity* 40, no. 1 (2009): 285–332.

¹⁰ A. Alesina, E. Glaeser, and B. Sacerdote, «Why Doesn't the US Have a European-Style Welfare State?» Economic Studies Program, The Brookings Institution, *Brookings Papers on Economic Activity* 32, no. 2 (2001): 187–277.

тельной степени регулируемого государством, тогда как в большинстве других стран богатые люди часто накапливают состояние в условиях регулируемого государством бизнеса, где успех во многом зависит от наличия правильных связей в правительстве, а не от инициативности или предприимчивости. Вспомним российских олигархов, Сильвио Берлускони или мексиканца Карлоса Слима. Все они обогатились за счет сделок, крайне зависимых от государственных концессий: в сфере энергетики, недвижимости, телекоммуникаций, горной промышленности. И действительно, в большинстве стран мира простейший способ заработать много денег заключается вовсе не в том, чтобы предложить гениальную идею и упорно работать над ее воплощением в жизнь, а в том, чтобы обзавестись союзниками в правительстве. Подобная клановая система неизбежно определяет отношение общества к экономике страны. Когда в рамках недавнего исследования итальянских руководящих работников попросили назвать важнейшие составляющие финансового успеха, на первом месте оказалось «знакомство с влиятельными людьми» (80 % сочли эту составляющую «важной» или «очень важной») ¹¹. «Знания и профессиональный опыт» оказались на пятом месте, их опередили такие характеристики, как «лояльность и послушность». Столь разные пути к процветанию свидетельствуют не только о различиях в восприятии. Капитализм в США отличается от своих европейских и азиатских аналогов по причинам, скрытым глубоко в истории, географии, культуре и структуре федерализма.

Исторические факторы

В Америке, в отличие от большинства стран западного мира, становление демократии предшествовало индустриализации. К началу второй промышленной революции, то есть ко второй половине XIX века, в Соединенных Штатах уже на протяжении нескольких десятилетий существовало всеобщее избирательное право (для мужчин), было широко распространено образование. Подобные обстоятельства сформировали общество с большими ожиданиями – общество, не готовое терпеть очевидную несправедливость экономической политики. Неслучайно само понятие антитрестовского законодательства – нацеленного на защиту интересов рынка и при этом отчасти против интересов бизнеса – появилось именно в США, в конце XIX и в начале XX века.

Кроме того, американский капитализм сформировался в период, когда участие правительства в экономике страны было весьма незначительным. В начале XX века, когда складывался современный американский капитализм, доля правительства США в ВВП составляла всего 3 % ¹². После Второй мировой войны, когда позиции современного капитализма в странах Западной Европы укрепились, доля правительства в ВВП этих стран составляла в среднем 30 %. До начала Первой мировой войны Соединенными Штатами управляло крошечное федеральное правительство, сопоставимое по своим размерам с национальными правительствами других стран. Отчасти это было связано с тем, что США в военном плане практически ничто не угрожало; как следствие, правительство тратило на военные цели сравнительно малую часть своего бюджета. Американский федералистский режим облекал властью правительства конкретных штатов, что также ограничивало размеры национального правительства.

При наличии в стране небольшого и сравнительно слабого правительства наиболее эффективный способ заработать состояние – начать успешное частное дело. Однако чем больше и масштабнее становятся расходы правительства, тем больше появляется возможностей заработать за счет привлечения государственных ресурсов. В конце концов открытие своего дела – непростая и весьма рискованная задача. Куда проще и безопаснее заручиться поддержкой правительства или получить правительственный заказ – по меньшей мере если у

¹¹ Primo Rapporto Luiss, *Generare Classe Dirigente: Un Percorso da Costruire* (Rome: Luiss University Press, 2007).

¹² US Office of Management and Budget, <http://www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals>; см. также: B. R. Mitchell, *International Historical Statistics: The Americas 1750–1988* (New York: Stockton Press, 1993).

вас есть соответствующие связи. Как следствие, в странах с крупным и могущественным правительством государство обычно оказывается центром экономической системы – пусть даже система эта более или менее капиталистическая. Подобная ситуация способствует смещению политики и экономики, как на практике, так и в восприятии общественности: чем крупнее доля капиталистов, добившихся процветания благодаря своим политическим связям, тем сильнее представление о том, что такая капиталистическая система несправедлива и порочна.

Еще одно отличительное свойство американского капитализма состоит в том, что он развивался в относительной изоляции от иностранного влияния. Несмотря на то что европейский (и прежде всего британский) капитал сыграл свою роль в экономическом росте Америки XIX – начала XX века, европейская экономика была не более развита, чем американская. Как следствие, европейские капиталисты имели возможность инвестировать в американские компании, однако не могли обеспечить себе лидирующие позиции в американской экономической системе. В результате этого американский капитализм развивался более или менее органично; безусловно, он до сих пор несет на себе отпечаток своих истоков. К примеру, американский Кодекс о банкротстве до сих пор во многом поддерживает заемщиков – ведь Соединенные Штаты возникли и развивались как нация должников.

В странах, обратившихся к капиталистической экономике после Второй мировой войны, все совершенно иначе. В этих странах – расположенных в неподконтрольной СССР континентальной Европе, в некоторых регионах Азии, а также практически на всей территории Латинской Америки – промышленность развивалась в гигантской тени американского могущества. Местные элиты ощущали угрозу возможной экономической колонизации со стороны американских фирм, куда более эффективных и обладающих большим капиталом, чем местные фирмы. Для защиты местных компаний от иностранного владения местные правительства создавали различные формы внутренней комбинированной собственности (от японского кей-рецу до корейского чеболя). Подобные формы поощряли тайные сговоры и коррупцию. К тому же за прошедшие десятилетия они доказали свою жизнеспособность: если экономика и политика построены на «связях», а не на экономической эффективности, их крайне сложно изменить – ведь при этом власть имущие должны будут потерять все.

Еще одно объяснение того, что США отдают предпочтение рынку, но не деловой сфере, заключается в том, что Америка в основном избежала прямого влияния марксизма – хотя, возможно, суть американского капитализма представляет собой и причину, и в то же время следствие отсутствия в стране сильных марксистских движений. В любом случае, это отличие от прочих западных режимов оказало значительное влияние на отношение американцев к экономике. В странах, где марксистские движения сильны и значительны, защитники свободного рынка были вынуждены объединять свои силы с крупными представителями бизнеса – пусть даже они и не доверяли последним. Когда страна сталкивается с перспективой национализации (то есть ситуации, в которой контроль над ресурсами получает малочисленная политическая элита), даже основанный на личных связях капитализм – предполагающий, что контроль над ресурсами принадлежит малочисленной деловой элите, – становится привлекательной альтернативой. В конце концов, основанный на связях капитализм хотя бы предполагает наличие частных собственников, которые несут потери в ситуации неэффективной экономики и потому заинтересованы в сохранении конкуренции.

Поскольку многие из этих стран не могли позволить себе противостоять марксизму, они не сумели построить более конкурентный и открытый капитализм. Знамя свободного рынка в конце концов оказалось в полном распоряжении сил, выступающих в поддержку деловых кругов, так как они обладали лучшим оснащением и лучшим финансированием. Даже после снижения популярности идей марксизма подобное смещение сил, выступающих в защиту рынка и в защиту деловых кругов, сохранялось. Спустя десятилетия тесного сотрудничества в борьбе с крупными промышленниками и жизни за счет последних силы, выступающие в защиту свобод-

ного рынка, уже не имели возможности отделиться от лагеря, защищающего интересы деловых кругов. Этот сценарий наиболее ярко развивался в Италии, где движение за свободный рынок в буквальном смысле принадлежит одному предпринимателю – Сильвио Берлускони, который к тому же являлся премьер-министром страны на протяжении большей части ее новейшей истории. До того как в 2011 году Берлускони был вынужден уйти в отставку, он практически управлял страной в интересах собственного бизнеса.

Географические факторы

Помимо исторических факторов, в формировании уникального американского капитализма значительную роль сыграли также география и демография. Первоначально европейцы колонизировали большую часть территории обеих Америк в поисках серебра и золота. Испанцы отправляли своих грандов и наместников в Центральную и Южную Америку для контроля добычи драгоценных металлов: тем самым они внедряли европейскую иерархию и европейские институты на новом месте. Северной Америке повезло – европейцы не сразу обнаружили там золото. На тот момент континент представлял собой довольно негостеприимные леса и равнины. Колонистов здесь привлекала не возможность найти золото, но возможность обрести свободу. Приезжая в Америку, иммигранты оставляли позади не только свои семьи, но и деспотизм властей. Они приезжали с желанием создать лучшую систему управления¹³.

В этом деле им, помимо прочего, способствовал и тот факт, что Соединенные Штаты были относительно мало заселены. В Старом Свете не хватало земли. Те, кто владел землей, могли получать экономическую ренту; иными словами, они могли жить за счет этой земли, никак не увеличивая ее стоимость. Вот что обеспечивало европейской аристократии процветание и возможности управления государством. Европейские (и прежде всего, континентальные) институты были созданы для укрепления власти аристократов. Европейцы не просто учреждали правительства землевладельцев, действующие от имени землевладельцев и ради их блага; помимо этого, они также строили экономику землевладельцев, действующую от имени землевладельцев и ради их блага. И хотя европейские страны постепенно двигались в направлении создания более демократических институтов, первоначально право голоса в них предоставлялось лишь землевладельцам, а образование было доступно лишь представителям высшего сословия.

Америку отличала *конкуренция*. Даже при наличии прекрасных новых институтов власти первоначальные тринадцать колоний вполне могли бы превратиться в более косное, европейского образца государство – если бы не открытость американских границ. Открытые границы позволяли людям перемещаться, что ослабляло власть американских правительств над гражданами. В отличие от европейцев, американцы могли сами решать, где они будут жить. Ни один из американских штатов не занимал монопольного положения по отношению к своим гражданам – ибо он постоянно конкурировал с другими штатами. Как следствие, американские штаты все время конкурировали друг с другом в деле совершенствования институтов власти и тем самым привлекали лучших и наиболее талантливых граждан: точно так же бизнес, стремящийся выжить и достичь процветания, должен привлекать клиентов. Важно отметить, что всеобщее право голоса и всеобщее право на образование были раньше введены в западных штатах: тем самым они стремились привлечь рабочих с востока. Таким образом Соединенные Штаты получили не только правительство, действующее от имени народа, но и правительство, действующее ради народного блага.

¹³ См.: Daron Acemoglu, Simon Johnson, and James Robinson, «Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution», *Quarterly Journal of Economics*, November 2002, vol. 117, pp. 1231–1294, и Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James Robinson, «The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation», *American Economic Review*, December 2001, vol. 91, pp. 1369–1401.

Такова сила конкуренции, способная даже политическую систему – левиафана – превратить в инструмент, действующий ради блага простых людей. И наоборот, монополия может сделать частные предприятия чудовищем, обладающим разрушительной силой. Кошмарным примером этого в конце XIX века стало Свободное государство Конго. Поскольку Бельгия не слишком интересовалась колонизацией, бельгийский король Леопольд II решил действовать самостоятельно. Свободное государство Конго не было бельгийской колонией: скорее, это была личная собственность короля, который управлял этой страной как своей частной компанией. После урегулирования первоначальных трудностей предприятие начало приносить огромную прибыль: Леопольд II оказался одним из богатейших монархов Европы. К несчастью, он обогащался за счет эксплуатации местных жителей и местной природы. В 1904 году британский консул Роджер Кейсмент опубликовал отчет о жестокостях, имевших место в Свободном государстве Конго¹⁴. В конце концов под давлением мировой общественности Леопольд продал свое частное государство Бельгии, вследствие чего условия жизни местного населения улучшились. Тем не менее властные институты в Конго до сих пор несут отпечаток тех целей, ради которых они были изначально созданы, – целей самого безжалостного в истории извлечения ресурсов ради обогащения. Эта несчастная судьба до сих пор определяет и культуру Конго. Даже после обретения независимости государство продолжает страдать от жестокости диктаторских режимов.

Культурные факторы

Декларация независимости Америки начинается со слов «Мы, Народ». В отличие от европейских стран, основные документы которых зависели от монархов, якобы получивших право властвовать от самого Бога, Соединенные Штаты Америки получили право на власть от народа. Такой народный, если не популистский, фундамент наилучшим образом определил тенденции, преобладающие в американской культуре.

В Соединенных Штатах институт присяжных и выборных судей всегда способствовал ограничению власти и влияния капитала. Кроме того, сама система прецедентного права, обращаясь к таким общепринятым ценностям, как справедливость, ограничивает лоббистскую деятельность властей. Крупные предприниматели зачастую легко могут повлиять на процесс законотворчества – однако не могут с той же легкостью изменить само понятие справедливости, к которому апеллируют выбранные народом судьи. По той же причине от стороннего воздействия на законодательные органы лучше защищает именно прецедентное право, а не кодифицированные законы – система, чаще всего применяемая за пределами Британии и бывших британских колоний. Система, помещающая закон в строгие рамки кодекса (такого, как Гражданский кодекс во Франции или других странах континентальной Европы), оставляет судье лишь незначительную свободу действий: его задача состоит в применении кодифицированных норм закона к реальной жизни. Подобная система дает законодателям множество возможностей для лоббирования различных интересов¹⁵. Тот, кто «имеет влияние» на законодателей, легко может предсказать результаты будущих событий и получить значительные преимущества. Напротив, система прецедентного права предполагает, что законодательные акты устанавливают лишь основные принципы; как следствие, возможности лоббистов оказываются весьма ограниченными.

Еще одним проявлением тяги американцев к популизму, регулирующему власть крупного бизнеса, является институт коллективных исков. Несмотря на то что подобными исками можно злоупотреблять – и ими действительно злоупотребляют, – они не только вынуждают

¹⁴ Adam Hochschild, *King Leopold's Ghost: A Story of Greed, Terror, and Heroism in Colonial Africa* (Boston: Mariner Books, 1999).

¹⁵ R. Rajan and L. Zingales, «The Great Reversals: The Politics of Financial Development in the 20th Century», *Journal of Financial Economics* 69 (2003): 5–50.

юристов выступать в защиту людей, не облеченных какой-либо властью, но к тому же формируют альтернативное лобби. В странах, не имеющих традиции коллективных исков – к примеру, во Франции или в Италии, – представитель закона оказывается в полной власти представителей финансового мира и неизменно защищает крупные и могущественные корпорации либо власть имущих.

Наконец, несмотря на то что американцы всегда избегали антикапиталистических настроений, им тем не менее свойственны своего рода популистские антифинансовые настроения – а именно протест против излишней концентрации финансовой власти. Наличие процветающей финансовой системы – залог успеха любой рыночной экономики. Широкая доступность финансов обязательна для привлечения талантов: она обеспечивает талантливым людям возможности роста и процветания, привлекает в систему новых специалистов и стимулирует конкуренцию. Однако помимо этого финансовая система также способна распределять власть и прибыль. Старинная поговорка гласит: у кого золото, тот и устанавливает правила – а золото принадлежит банкам. Еще более важен тот факт, что финансовая система, определяющая возможности выхода на рынок, оказывает влияние на прибыльность производственного сектора¹⁶. Как следствие, несправедливость этой системы оставляет мало надежды на справедливость всей экономики в целом. При этом в рамках финансовой системы всегда имеются значительные возможности для несправедливости или злоупотреблений. Подобные злоупотребления всегда вызывали у американцев весьма болезненную реакцию.

На всем протяжении истории Америки популистские антифинансовые настроения регулярно приводили к принятию решений, неэффективных с точки зрения экономики. Однако в то же время такие настроения позволяли поддерживать жизнеспособность американского демократического капитализма.

Институциональные факторы

Еще одна характерная особенность Соединенных Штатов, обеспечившая этой стране столь счастливую судьбу, – федерализм американского правительства. Роль федерализма оказалась ключевой по двум важным причинам: как я уже отмечал ранее, именно федерализм обеспечил возможность конкуренции между штатами; кроме того, он контролировал рост могущества независимых корпораций. В отдельных штатах власть некоторых крупных корпораций оказалась неограниченной. Угольные шахты определяли жизнь Западной Виргинии, табачное производство главенствовало в Кентукки и Северной Каролине и так далее. Тем не менее ни одна из отраслей промышленности практически не имела возможности подчинить себе большинство штатов. Экспессов, связанных с проявлениями абсолютной власти, удавалось избежать.

Вспомним уже упоминавшуюся во введении историю сотрудника табачной корпорации *Brown & Williamson* Джеффа Виганда. Как раз когда он собрался бить тревогу в связи с политикой корпорации, направленной на еще большее увеличение масштабов никотиновой зависимости, компания получила от судьи штата Кентукки запретительный судебный приказ, в соответствии с которым Виганд не имел права рассказывать о своем опыте работы с *Brown & Williamson*. Табачное производство обладает в Кентукки огромной властью: когда-то в этом секторе было занято более семидесяти пяти тысяч жителей штата. Признание Виганда было опубликовано лишь благодаря тому, что генеральный прокурор Миссисипи – штата, не зависящего от табачной промышленности, – возбудил иск против крупнейших американских табачных компаний¹⁷.

¹⁶ L. Guiso, P. Sapienza, and L. Zingales, «Does Local Financial Development Matter?» *Quarterly Journal of Economics* 119 (2004): 929–969.

¹⁷ *Moore v. American Tobacco et al.*, Case No. 94–1429, filed May 23, 1994.

Конечно, зачастую контроль над корпорациями способствовало соперничество – или конкуренция – между штатами. Почти на всем протяжении американской истории в основе предписаний, издававшихся для банков всех штатов, лежала озабоченность властью нью-йоркских банков над всеми прочими банками страны и – шире – страх, что крупные банки выведут вклады из сельской местности и переведут их в крупные города. Чтобы побороть этот страх, штаты ввели ряд ограничений, таких как бесфилиальная банковская деятельность (банки могли иметь только одно отделение), ограничения на открытие филиалов внутри штата (банки из северного Иллинойса не имели права открывать филиалы в южном Иллинойсе) и в других штатах (банки штата Нью-Йорк не имели права открывать филиалы в других штатах). С чисто экономической точки зрения подобные ограничения были совершенно бессмысленны. Они способствовали инвестированию прибыли в том же месте, где такая прибыль была получена, что сильно искажало принципы распределения средств. В свою очередь, препятствование развитию банков делало банки менее диверсифицированными, как следствие – более предрасположенными к банкротству. Тем не менее у новой политики имелись положительные побочные эффекты: дробление банковского сектора позволило сократить его политическое влияние и тем самым создать предпосылки для формирования динамичного рынка ценных бумаг.

Отделение банков, занятых инвестиционной деятельностью, от коммерческих банков, оформленное законом Гласса–Стиголла в рамках «Нового курса», стало продуктом этой многолетней американской традиции. В отличие от многих других законов в банковской сфере, закон Гласса–Стиголла имел экономическое обоснование: он был призван помешать коммерческим банкам, которые передавали своим вкладчикам долговые обязательства компаний, не имевших возможности вернуть взятые у банков кредиты. Тем не менее наиболее важным следствием принятия закона Гласса–Стиголла стала раздробленность банковской системы. Такая раздробленность способствовала возникновению противоположных интересов в различных областях финансового сектора и тем самым ослабила его политическое влияние. В последние три десятилетия эти меры были отменены: прежде всего, произошел постепенный отказ от регулирования банковского сектора.

Счастливым исход

В силу всех этих причин в Соединенных Штатах была построена система капитализма, сумевшая гораздо более полно, чем все прочие, воплотить идеальное видение свободного рынка с его экономическими свободами и открытой конкуренцией. Вот почему представления многих американцев о капитализме напоминают сюжеты Горацио Алджера о быстром обогащении бедняка посредством тяжелого труда: именно такие представления определили американскую мечту. В остальном мире Горацио Алджер практически неизвестен – и представления о социальной мобильности основаны на сюжетах о Золушке, в которых залогом успеха оказывается удача, а вовсе не тяжелый труд. Это различие помогает понять, почему уровень поддержки капитализма в Соединенных Штатах много выше, чем в любой другой стране мира, и, соответственно, почему капитализм имеет в Америке куда более прочную опору.

Американская система далека от совершенства. Для нее тоже характерны злоупотребления в деловой сфере и коррупция в политике. К примеру, мы знаем, что корпорация *ИТТ* оказала влияние на американскую политику 1960-х и 1970-х годов в отношении Латинской Америки, включавшую, помимо прочего, поддержку жестоких политических режимов. От себя могу добавить: я живу в штате Иллинойс, два бывших губернатора которого сейчас отбывают срок за коррупцию.

Тем не менее примечательной чертой американской жизни является применяемая здесь система «сдержек и противовесов». Тот факт, что два моих бывших губернатора сейчас сидят в тюрьме, говорит о том, что справедливость может восторжествовать. Президент США Ричард

Никсон был вынужден уйти в отставку. И главное: правительство США вполне способно разрушать крупнейшие монополии – как в случае со *Standard Oil* в 1912 году или с *AT&T* в 1984 году. Ни одна другая страна не может похвастаться подобными достижениями.

Глава 2. Кто убил Горацио Алджера?

*Лучшая страна для нищих.
Название старого учебника по истории Америки¹⁸*

Важнейшая задача любой, даже самой примитивной, экономической системы – распределение ответственности и вознаграждений. В звериных стаях и ответственность (руководство стаей), и вознаграждение (большие возможности спаривания) чаще всего достаются сильнейшему. В человеческих обществах ответственность обычно выражается через род занятий, тогда как деньги и авторитет играют роль вознаграждения. В традиционном обществе важнейшим критерием было право первородства: первенец короля становился следующим королем, первенец землевладельца – следующим землевладельцем; сын владельца компании становился следующим ее директором. Напротив, в большинстве современных обществ существует тенденция к отбору и вознаграждению по заслугам. Более того, исследования подтверждают, что большинство жителей развитых стран согласны: заслуги следует вознаграждать.

Что означает «заслуживающий вознаграждения»?

Конечно, нелегко понять, что такое заслуга. Возьмем знакомую мне среду: американское научное сообщество. Допустим, вам нужно определить, кто из преподавателей лучший. Как вы станете оценивать публикации преподавателей? Что будет для вас важно – количество статей, написанных тем или иным исследователем, или их влияние? Как вы определите эту влияние – будет ли это лишь число случаев цитирования статьи или вы станете рассматривать значимость цитирующего издания? Будете ли вы одинаково учитывать положительные («Это новаторская статья») и отрицательные отзывы («Эта статья ни на что не годится»)? А что с преподаванием? Как вы его оцените? Станете смотреть на удовлетворенность студентов или используете другие критерии? Если да, то какие? И что делать с прочими аспектами – такими как коллегиальность или «служение» конкретному учебному заведению? Любая система оценивания заслуг должна присваивать различные «веса» всем подобным параметрам; такой процесс неизбежно субъективен. Более того, эта субъективность может вызывать обвинения в несправедливости и фаворитизме.

Мы видим на этом примере, что система оценивания заслуг должна быть эффективной и не допускающей манипулирования; к тому же – и прежде всего, – большинство людей, поддающихся под ее действие, должны считать ее справедливой, или хотя бы не слишком несправедливой. Теперь нам уже должно быть понятно, почему поддержка меритократии часто предполагает поддержку рыночной экономики. Рынками манипулировать куда сложнее, чем, скажем, списком требований для получения постоянной должности профессора, который составляет учебная комиссия, или – если брать шире – решениями государственных режимов, определяющими, каким именно счастливым достанутся те или иные потребительские товары. К тому же известно, что рыночная система эффективна. Наконец, если рыночная система не станет слишком уж неравномерно распределять продукцию и не даст повода полагать, что она поощряет удачливых, а вовсе не честно работающих граждан, она будет в целом отвечать имеющимся у большинства людей представлениям о справедливости.

Конечно, не всякий человек лоялен к рыночной системе. Я думаю, некоторые интеллектуалы не приемлют ее, так как она не вознаграждает того, что, по их мнению, заслуживает

¹⁸ Это название книги, посвященной истории юго-восточной Пенсильвании. См.: James T. Lemon, *The Best Poor Man's Country* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1972).

вознаграждения: Леди Гага зарабатывает куда больше, чем нобелевские лауреаты. Однако в Америке люди в целом принимают эту систему – не только потому, что считают ее достаточно эффективной, но и потому, что она, по их мнению, скорее справедлива. Подобно персонажам Горацио Алджера, они верят, что такие качества, как честность, скромность и способность к усердному труду, заслуживают поощрения.

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.