

Оглавление

Пролог · 11; Введение · 17

Исключительность Америки · 19; Кризис доверия к капитализму · 22; Предательство элиты · 23; Время популизма · 25; Призыв к переменам · 27; Популистская прорыночная программа · 29

ЧАСТЬ I. ПРОБЛЕМА

Глава 1. Американское исключение · 35

В чем же особенность Соединенных Штатов? · 36; Счастливый исход · 46

Глава 2. Кто убил Горацио Алджера? · 48

Что означает «заслуживающий вознаграждения»? · 48; В чем демократия и меритократия противоречат друг другу · 50; Тайгер Вудс и гринкиперы · 55; Опережая многих гринкиперов · 61; Смерть Горацио Алджера · 62; Выводы · 64

Глава 3. Клановый капитализм по-американски · 65

Преимущества конкуренции · 67; Ост-Индская компания · 71; Традиционное представление о монополиях · 74; Преимущества антитрестовского законодательства · 75; Чужие деньги · 79; Клановость · 81; Политизация решений, принимаемых внутри компаний · 82; Современные ост-индские компании · 85; Выводы · 89

Глава 4. Клановость в финансовой сфере · 90

Как это случилось? · 91; Слишком много власти · 95; Слишком крупные, чтобы обанкротиться · 100; Слишком крупные, чтобы ими можно было управлять · 105; Слишком «умные», чтобы ими можно было управлять · 108; Слишком олигополистические · 111; Современные водители грузовиков · 114

Глава 5. Страна экстренной финансовой помощи · 120

Растущий левиафан · 121; Парадокс Таллока · 126; Проблема правительственные дотаций · 131; Закат антипредпринимательской идеологии · 133; Прототипическое частно-государственное партнерство · 134; Доктрина спасения от банкротства Ру-

бина · 138; Пут-опцион Гринспена · 143; Страна экстренной финансовой помощи · 145; Выводы · 148

Глава 6. Ответственность интеллектуалов · 149

Остерегайтесь экспертов · 161; Корпоративный дух, инбридинг и групповое мышление · 163; Выводы · 167

Глава 7. Время популизма · 169

«Золотой век» · 170; Мир наверстывает упущенное · 173; Современные фермеры · 175; Популистская реакция · 177; Какой именно популизм? · 179; Прорыночный популизм · 183

ЧАСТЬ II. РЕШЕНИЯ

Глава 8. Равенство возможностей · 189

Тревожная картина · 190; О фермах и электронных книгах · 193; Экономика, в которой «победитель получает все» · 196; Ценность начальства · 199; Реакция проигравших · 203; Влияние экономики суперзвезд · 205; Политика экономики суперзвезд · 210; Неверные решения · 213; Худший вариант клановости · 216; Возможности, обеспеченные за счет ваучеров · 220; Потребность в системе социальной защиты · 223; Выводы · 225

Глава 9. Борьба с неравенством за счет конкуренции · 226

Клановые капиталисты — это мы: преподаватели... · 226; ...и представители индустрии здравоохранения · 231; Активное поощрение конкуренции · 234; Повторное изобретение анти-трестовских законов · 237; Конкуренция в условиях информационной экономики · 238; Изменение внутрикорпоративных отношений · 240; Выводы · 244

Глава 10. Потребность в рыночной этике · 245

Безнравственная семейственность · 246; Важность доверия · 247; Гражданский капитал · 251; Откуда берется гражданский капитал? · 252; Изначальное преимущество Америки · 255; Нормы нравственности и ипотечные кредиты · 257; Этика и экономика · 259; Что такое социальные нормы · 261; Роль бизнес-школ · 263; Выводы · 268

Глава 11. Ограничения лоббирования · 269

Не всякое лоббирование одинаково · 270; Где подтверждение? · 272; Нечестная конкуренция · 274; Парадокс регулирования · 277; Здесь курят · 280; Конкуренция в академической среде · 281; Конкурентная борьба за новости · 284; Сенсационные разоблачения · 287; Порицание · 288; Клин клином вышибают · 290; Выводы · 292

Глава 12. Простота прекрасна · 294

Почему так сложно? · 294; Простота прекрасна · 298; Простота применения · 300; Простота нулевой терпимости · 301;

Требование создания личного налогового кодекса · 302; Упрощение налога на прибыль организаций · 305; Простота определенности · 307; Простота и равенство · 309; Контроль за соблюдением законов — народу · 310; Выводы · 311

Глава 13. Хорошие и плохие налоги · 313

При чем здесь налоги? · 314; Нравственная основа налогообложения · 315; Плохие налоги · 316; Хорошие налоги · 319; Два полезных пигувианских налога · 321; Политика налогов и субсидий · 322; Отказ от порочной политики предоставления субсидий · 324; Выводы · 325

Глава 14. Реформа финансовой сферы · 326

Кредитно-денежная политика · 330; Защита потребителей и инновации в финансовой сфере · 331; Спасение рынков · 334; Контроль рисков на Уолл-стрит · 337; Выводы · 344

Глава 15. Данные — народу · 346

Сила данных · 350; Данные — народу · 353; Народ и данные · 358; Выводы · 359

Благодарности · 360

*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 *Occupy*. 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 *Occupy* 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 трудоустройства 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

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.

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 (МИТ). Несмотря на столь печальный опыт, я собирался защитить диссертацию в МИТ 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.

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 угодя 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 дальних 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 выманивать 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 вве-

дении 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 намечена 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 убережет его и его имя не будет раскрыто. Кроме того, опасаясь за без-

опасность 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 счастливчикам, 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%¹. 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 работа². Количество безработной 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

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

2. В 2010 году средний личный доход мужчины в возрасте от двадцати пяти до тридцати четырех лет составлял 31 793 долларов; в 1980 году (в пересчете на доллары 2010 года) он равнялся 39 250 долларов, то есть был выше на 19%. См.: US Census Bureau, <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/people/>, Table P-8.

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 Зуотти-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»³. Для поборников капитализма на американский манер это весьма значительные числа.

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,

3. 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/>.

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 128⁴) 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 протesta 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

4. 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.

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, фокусировавшегося на сравнении разных народов, участников попросили выразить степень поддержки утверждения «Нам необходима большая дифференциация доходов: это поощряет нас к действиям» и противоположного ему утверждения «Доход должен распределяться более равномерно». Протестанты в основном поддерживали первое утверждение, тогда как католики и особенно мусульмане выступали в поддержку второго⁵.

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 будетенным 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.

5. 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, — 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.

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru