**Олаф Герземанн. Ковбойский капитализм: европейские мифы и американская реальность**

В книге проводится сопоставление американской модели «ковбойского капитализма» и европейской модели «уютного капитализма». Первая модель в большей степени полагается на использование рыночных сил (т.е. добровольного взаимодействия людей); вторая — на государственную регламентацию различных сторон экономической и социальной жизни в целях достижения большей «социальной справедливости». Сравнение оказывается не в пользу европейской модели, причем не только по показателям экономического роста и эффективности, но и по степени социальной защищенности граждан. Автор далек от идеализации американской модели, но, по его мнению, ее серьезные недостатки вызваны не избытком экономической свободы, а многочисленными отступлениями от нее. Основной вывод состоит в том, что европейская модель, основанная на жесткой регламентации экономической жизни, оказывается гораздо менее конкурентоспособной. Проведенный автором сопоставительный анализ позволяет лучше понять причины и мотивы реформ, с большим или меньшим успехом проводимых в последнее время правительствами европейских стран.

Олаф Герземанн. Ковбойский капитализм: Европейские мифы и американская реальность. — М.: ИРИСЭН, 2006. 270 с.



## ЧАСТЬ I. КТО СМЕЕТСЯ ПОСЛЕДНИМ — ЗАНЯТОСТЬ В ЕВРОПЕ И США, 1979–2003 гг.

### ГЛАВА 1. КОНЕЦ СБЛИЖЕНИЯ

Экономисты говорят об «убывающей отдаче от масштаба». В любых производственных процессах чем меньше величина имеющегося капитала, тем больший рост обеспечивают дополнительные инвестиции. Эта закономерность проявляется и в мировом хозяйстве: чем беднее страна, тем больших темпов роста она может достичь (по крайней мере, при условии, что она не создает барьеров для притока капиталов и технологий из-за границы). Экономисты называют это «эффектом догоняющего развития». Теоретически бедные страны могут догнать страны богатые — различия в уровне жизни могут сглаживаться, а не увеличиваться.

Страны, отказавшиеся от изоляции и социалистического планирования, сумевшие ограничить коррупцию и добиться политической стабильности, резко сократили отставание от промышленно развитых стран Запада. В 1950-е годы Корея была ненамного богаче Индии, а в Японии доход на душу населения был примерно таким же, как в Турции. Сегодня Корея и Япония входят в группу наиболее богатых стран мира.

В 1950 г., после двух разрушительных войн, в Западной Европе доход на душу населения составлял только 56% от американского уровня. После этого Европа стала догонять Америку. К началу 1980-х годов величина ВВП на душу населения в Италии и Франции достигла почти 80% от уровня США, а в Германии — почти 90%. Но после этого дела в Италии, Франции и Германии покатились под гору, и к началу 2000-х эти три страны были лишь на уровне 70–75% от США.

Что же произошло? При исследовании причин прекращения сближения полезно присмотреться к факторам, определяющим величину дохода:

* доли занятых в общей численности населения;
* количества времени, отрабатываемого каждым работником за год;
* средней величины почасовой производительности труда работника.

### ГЛАВА 2. ЕВРОПА НЕ РАБОТАЕТ

Технологический прогресс ликвидирует *существующие* рабочие места. И будет продолжать это делать в будущем. Бесспорно, и то, что найти замену старой работе бывает очень трудно. Освоение новой профессии или переезд в другой город — дело трудное и недешевое. Однако, когда старые рабочие места исчезают, технологический прогресс создает новые. И конца, и края этому не видно. Уровень безработицы, число занятых, коэффициент занятости и величина рабочего времени однозначно показывают, что США не только впереди, но и продолжают наращивать отрыв (рис. 1 и 2).



Рис. 1. Занятость в США, Франции, Италии и Германии



Рис. 2. Фактический годовой фонд рабочего времени в США, Франции, Германии и Италии (в часах на одного занятого)

### ГЛАВА 3. НОВАЯ ЭКОНОМИКА ЖИВЕТ... В АМЕРИКЕ

Быстрый рост производительности дает возможность быстро повышать заработную плату, не рискуя тем, что себестоимость единицы продукции и инфляция выйдут из-под контроля. Сегодня рабочие в Америке богаче, чем были их предшественники сто лет назад, не потому, что они работают больше (это не так), а потому, что их труд намного продуктивнее.

В Германии почасовая производительность труда находится примерно на том же уровне, что и в Америке. Однако рост производительности труда в Германии замедляется с момента окончания краткосрочного бума, вызванного воссоединением страны. Если в США производительность труда в 1996—2003 гг. росла на 3,09% в год, то в Германии — только на 1,60%. Сегодня эксперты в общем пришли к согласию в вопросе о причинах нового американского взлета производительности. Его связывают с более ранним и более значительным инвестированием в Новую экономику (ИТ-сектор).

### ГЛАВА 4. КОСНОСТЬ ЕВРОПЫ — СОБСТВЕННЫЙ ВЫБОР

«Правительство — не решение проблемы, оно и есть проблема». Этот лозунг Рональд Рейган неустанно использовал в ходе избирательной кампании 1980 г. на пост президента. Эта фраза, как никакая другая, выражает сдвиг парадигмы, начавшийся в США с середины 1970-х годов. В первой половине века проблемой считался рынок. Из Великой депрессии европейские и американские политики сделали вывод о том, что рынки, при всех их достоинствах, порождают кризисы, страдания и несправедливость. Значит, государство должно все это исправить — посредством сильной руки или, по крайней мере, крепкой хватки. С 1930 до 1970-х годов американское правительство расширяло вмешательство в экономику. Поворот в обратную сторону начался при Джимми Картере (1977–1981), и решительно ускорился при Рональде Рейгане (1981–1989). В американской экономике была проведена быстрая и широкая либерализация: снижение налогов, дерегулирование товарных рынков и приватизация государственных предприятий, частичный демонтаж системы социальных пособий, обуздание профсоюзов.

Не все, конечно, протекало так гладко и последовательно. В 2002 г. федеральные ведомства США приняли 4167 постановлений в сфере государственного регулирования экономики. По оценкам некоторых экономистов, федеральное регулирование обходится Америке в 8% ВВП. Однако не может быть никаких сомнений в том, что экономика США функционирует в гораздо более либеральных условиях, чем экономики Франции, Италии и Германии. В обзоре «Экономическая свобода в мире» за 2003 г. США занимают третье место по уровню экономической свободы — после городов-государств Гонконга и Сингапура. Германия же занимает 20-е место, Италия — 35-е, а Франция — 44-е. В сфере регулирования трудовых отношений Германия заняла 80-е место среди 80 обследованных стран. Италия оказалась здесь на 76-м месте, Франция — на 41-м, а США — на 3-м. Наиболее неблагоприятно положение европейских стран в рейтинге по критерию «размер правительства». Из 123 стран Италия заняла 96-е место, Германия — 107-е, а Франция — 123-е. США в этом списке 22-е.

В Германии наемные работники не имеют права соглашаться на более низкую заработную плату, чем предусматривается коллективным договором, даже если это единственный способ сохранить их рабочие места или саму компанию.

Эмпирические исследования показывают, что замедленное развитие Германии и Франции — это результат не ассиметричных шоков[[1]](#footnote-1), а добровольного выбора. Например, исследование, проведенное МВФ, показало, что, если бы пособия по безработице, налоги на фонд заработной платы и защита наемных работников от увольнений были уменьшены до американского уровня, безработица понизилась бы более чем на 3%, а продуктивность экономики выросла бы на 5%. Эффект бы удвоился, если бы и товарные рынки были либерализованы как в США.

*Сопротивление структурным изменениям.* Германия, Франция и Италия имеют значительно менее развитый сектор услуг. Дело в том, что высокоразвитые страны не могут рассчитывать на значительное расширение занятости в промышленных отраслях. Даже растущий спрос на промышленные товары зачастую может быть удовлетворен при постоянной или даже снижающейся численности занятых. Это связано с тем, что промышленность обладает высоким потенциалом автоматизации и, соответственно, роста производительности. В высокоразвитых экономиках велика доля занятых в секторе услуг. Поэтому быстрый рост занятости в секторе услуг является признаком структурных изменений, необходимых для перехода к зрелой современной экономике.

Превращение индустриальных обществ в общества услуг – процесс квазиестественный. Однако в последние десятилетия мы уже столкнулись с рядом процессов, которые нельзя назвать ни естественными, ни даже предсказуемыми:

* *глобализация*: устранение торговых барьеров, уменьшение транспортных и коммуникационных издержек повышает конкурентное давление. Производители в высокоразвитых странах сталкиваются со все большей конкуренцией со стороны развивающихся и бывших социалистических стран;
* *ускорение технологического прогресса*: революция в информационно-коммуникационных технологиях сама по себе вызывает структурные перемены. Но при этом она способствует инновационному развитию в таких отраслях, как фармацевтическая промышленность;
* *отход от тейлоризма*: согласно теории Фредерика Тейлора, которой десятилетиями следовали руководители корпораций, наемный служащий — лишь шестеренка в механизме; его обязанность — точно выполнять поставленные перед ним задачи, не больше и не меньше. Только когда в 1970-х годах японские корпорации, опираясь на концепцию «тотального управления качеством», начали захватывать мировые рынки, пришло понимание, что для пользы дела необходимо заинтересовать наемных работников заботиться о повышении эффективности. Новые методы управления объединяет то, что у рабочих появились более широкие и гибкие задачи, и от них теперь ожидают более ответственного отношения к работе (см, например, [Масааки Имаи. Гемба Кайдзен. Путь к снижению затрат и повышению качества](http://baguzin.ru/wp/?p=2431)).

Однако адаптация к новым тенденциям настоятельно требует, чтобы капитал и труд неуклонно перенаправлялись в новые технологии, новые корпорации и на новые рабочие места. В этом смысле Германия, Италия и Франция по сравнению с США отстают.

*Географическая мобильность.* В Америке группы, сильнее всего страдающие от безработицы, особенно лица с низкими доходами и молодежь, не ждут, когда работа их найдет, а переезжают туда, где ее можно найти. В 1990е годы ежегодно 4,4% лиц с низкими заработками переезжали в другой штат. В Германии только 1,44% населения переехали из одной земли в другую.

*Образование.* Немецкие университеты производят специалистов довольно узкого профиля. В Америке, напротив, образование имеет скорее концептуальную, чем узкоспециализированную направленность. Клаус Цвикель, в прошлом видный профсоюзный деятель, был совершенно прав, заявив несколько лет назад, что у немцев есть «профессия», а у американцев только «работа». Что, если технологический прогресс наберет скорость и потребует постоянного освоения новых умений? Что, если современная организация производства все в большей степени требует гибкости? Тогда, разумеется, рабочий, получивший концептуальную, а не узкопрофессиональную подготовку, имеет преимущество.

*Банкротства.* Каждое банкротство — это мучительный опыт, особенно для теряющих заработок рабочих и служащих. Но вмешательство государства ради предотвращения банкротства может быть вредным даже с точки зрения рабочих. Когда банкротство отражает структурную адаптацию к изменениям спроса или технологий, большое число банкротств может быть хорошим признаком. В этих случаях банкротство показывает, что структурные изменения происходят надлежащим образом. Исчезновение неэффективных компаний с рынка — один из возможных механизмов роста производительности.

В Западной Германии в 1989–1994 гг. ежегодно с рынка вылетали 735 из каждых 10 000 частных фирм. В США ежегодно уходят с рынка 1012 из каждых 10 000 компаний. Сравнение вновь создаваемых предприятий дает аналогичные цифры. На каждые 10 000 фирм в Западной Германии ежегодно появляются 906 новых, а в США — 1240.

*Высокие технологии.* Новая экономика живет — но пока еще не в Европе. Это видно из составляемого Business Week списка 100 крупнейших компьютерных и коммуникационных компаний. По состоянию на март 2004г. 44 компании были из США, 4 из Франции, только 1 из Германии и ни одной из Италии. В то время как США сумели сохранить ведущие позиции в производстве высокотехнологичных товаров по отношению к поднимающейся Азии, континентальную Европу постепенно выдавили из высшей лиги. С 1987 г. крошечный Сингапур производит больше высокотехнологичных товаров, чем Италия. В пересчете на душу населения, Корея в 2003 г. производила их в три с лишним раза больше, чем Германия.

Очевидно, что в условиях недостатка созидательного разрушения — по крайней мере, в Германии — труд и капитал связаны в компаниях, использующих зрелые технологии и, следовательно, имеющих незначительный потенциал роста.

Эффективности американской экономики в 1990е годы определялась ростом эффективности розничной торговли. С помощью активного использования информационных технологий такие компании, как Wal-Mart и Home Depot оптимизировали логистику, снизили объем складских запасов и начали ориентироваться на покупательские привычки своих клиентов. Однако эти меры способны принести весомые результаты только при условии, что может быть реализована экономия на масштабах деятельности. В США это возможно. Ограничения времени работы магазинов минимальны. Более того, строительные нормы достаточно либеральны, что позволяет компаниям розничной торговли строить так называемые «большие коробки».

В Европе, напротив, компаниям розничной торговли намного труднее реализовать экономию на масштабах деятельности. Именно по этой причине в Германии нет магазинов Wal-Mart. Экспансия этого гиганта розничной торговли на рынок Германии была блокирована, когда выяснилось, что компания не может применять те самые стратегии бизнеса, которые принесли ей успех на американском рынке.

Важную роль играет регулирование рынка труда. С внедрением новых технологий некоторые рабочие места исчезают, а вместо них возникают другие. Чем легче работодателю увольнять служащих или хотя бы перемещать их на другие рабочие места, тем быстрее он получит доход от вложений в информационно-коммуникационные технологии. С другой стороны, слишком жесткие законы о защите занятости могут просто помешать осуществлению инвестиций в информационно-коммуникационные технологии.

Факты свидетельствуют, что крупные европейские страны не имеют достаточных возможностей быстро адаптироваться к новым постоянно меняющимся обстоятельствам. Негибкость, создаваемая государственным регулированием или институциональными условиями, примером чего может служить существующее в Германии сочетание узкоспециализированного образования и жесткой законодательной защиты занятости, в прошлом могла причинять небольшой вред или даже, в конечном счете, быть полезной. Но в условиях повышения требований к способности экономики быстро адаптироваться подобная негибкость сильно мешает развитию.

## ЧАСТЬ II. США: МИФЫ, ПОЛУПРАВДА И РЕАЛЬНОСТЬ

### ГЛАВА 9. «БЕДНОСТЬ РАСТЕТ»

В США действует так называемый отрицательный подоходный налог. Любой человек, зарабатывающий меньше определенной суммы, получает от государства процент от своего дохода. Эта субсидия может доходить до 40%. Идея восходит к нобелевскому лауреату Милтону Фридмену, и она воистину замечательна. Сам Фридмен следующим образом описывает преимущества такого подхода: «Она как бы специально предназначена для борьбы с бедностью. Она оказывает индивидууму наиболее полезную помощь, а именно наличными. Она носит всеобщий характер и способна заменить множество ныне действующих специальных программ, она делает явными издержки, на которые приходится идти обществу. Она действует вне рамок рынка.

Подобно любым другим мерам, направленным на борьбу с бедностью, она снижает стимул к самовспомоществованию получателей помощи, хотя и не устраняет его окончательно, будучи системой замены дохода до определенного фиксированного уровня. Каждый дополнительно заработанный доллар означает больше денег на расходы». Главный аргумент в пользу отрицательного подоходного налога, как подчеркивает Фридмен, состоит в том, что он не устраняет стимулы к труду, т.е. обходит проблему, обычно сопутствующую традиционным видам пособий.

Несомненно, в Америке существует проблема бедности. Но если присмотреться повнимательнее, она не столь уж ужасна, хотя и достаточно масштабна. Малоимущих в Америке меньше, чем показывают цифры официальной статистики, и, как правило, бедные находятся в этом положении сравнительно недолгое время. Многие из американских бедных — это иммигранты из Латинской Америки, и едва ли они жили бы лучше, если б им не позволили въехать в страну. Наконец, система социального обеспечения, которую некогда восхваляли как акт сострадания, способствовала разрушению семьи в США, и по каким-то причинам особенно пострадали семьи афроамериканцев. Распад института семьи является одной из главных причин того, что бедность до сих пор так распространена в Америке.

Считать, что именно ковбойский капитализм в американском духе является главной причиной бедности — это, по меньшей мере, весьма смелое утверждение. В значительной степени проблема была создана не бесконтрольностью американского капитализма, а, напротив, попытками ограничить его свободу, приведшими к трагическим результатам.

### ГЛАВА 10. «РАБОТА ТОЛЬКО ДЛЯ ПРИСЛУГИ»

Рональд Рейган заклеймил узаконенный минимум заработной платы как главную причину «нищеты и безработицы» со времен Великой депрессии. Установление минимума заработной платы вредит неквалифицированным работникам, поскольку уменьшает число доступных для них рабочих мест; это одно из немногих утверждений, с которым согласно подавляющее большинство современных экономистов.

Но было бы ошибкой считать, что американская экономика создает только малооплачиваемые рабочие места. Жарка гамбургеров и раскладка товаров по полкам супермаркетов — это лишь малая часть истории. Многочисленные исследования показывают, что американская экономика создает прежде всего рабочие места для высококвалифицированных работников. Из 17,3 млн рабочих мест, созданных в 1989 — 2000 гг., почти 60%, или 10,2 млн, принадлежали к высшей группе доходов.

### ГЛАВА 11. «МАМЕ ТОЖЕ НУЖНО РАБОТАТЬ»

По обе стороны Атлантики распространено представление о США, как о все более поляризованном обществе, в котором через какое-то время исчезнет средний класс. Этой идее близка другая, согласно которой семьи среднего класса могут сохранить уровень жизни, только если оба супруга будут работать. Если взглянуть на доход не индивидуумов, а семей, мы не обнаружим признаков исчезновения среднего класса. На рис. 11.1 американские семьи разделены по величине дохода на шесть групп. Если бы дело шло к исчезновению среднего класса, график имел бы форму клина. Доля семей, относящихся к группам с высоким и низким доходом, увеличивалась бы за счет середины.



Рис. 3. Распределение американских семей по доходу (в долл. 2002 г., %).

Женщины идут на работу потому, что хотят, а не потому, что вынуждены. Доля американских женщин, которые, при наличии выбора, предпочли бы работать, а не быть домохозяйкой, выросла с 35% в 1974 г. до 48% в 1999 г. Работающие женщины — это не знак того, что средний класс уходит в небытие, а свидетельство возможностей, созданных изобилием новых и хорошо оплачиваемых рабочих мест.

### ГЛАВА 12. «ЧТОБЫ ПРОЖИТЬ, НУЖНО КРУТИТЬСЯ НА ТРЕХ РАБОТАХ»

Трудный день на работе, восемь часов на сборочном конвейере, и скорее домой: переодеться, уложить детей спать и что-нибудь перекусить. А потом опять на вторую работу — возможно, кассиром в супермаркете или официантом. Таков обычный день напряженно работающего американца, который пытается свести концы с концами. Или, точнее, таков господствующий сегодня в Европе стереотип. Не совсем так. В 2003 г. 5,3% всех занятых американцев работали более чем на одной работе. Большинство из этих людей либо работали в одном месте на полной ставке, а в другом на полставки, либо в двух местах на полставки. Только 0,2% имели две работы на полную ставку.

Работа в нескольких местах — скорее, вопрос возможности, чем необходимости. Вероятно, больше немцев пошли бы на вторую работу, если бы имели такую возможность. В Америке нетрудно работать, допустим, с девяти до пяти, а на вечер найти другую работу, скажем, в Wal-Mart или в Home Depot. В Германии и других европейских странах, где магазины обязаны закрываться рано вечером (или не имеют права работать по воскресеньям), это просто невозможно.

### ГЛАВА 13. «БЕЗРАБОТНЫЕ ЗА РЕШЕТКОЙ»

Американские безработные не толпятся на улицах только потому, что сидят по тюрьмам. Примерно так нравится думать европейским политикам. С этим мифом связан распространенный в Европе стереотип, что американцы больше склонны к криминальному поведению, чем граждане других стран. Это верно, что многие американцы сидят в тюрьмах. На каждые 100 000 жителей получается 700 заключенных — больше, чем в любой другой стране мира. Однако уровень преступности в США снижается. Таким образом, если сегодня население американских тюрем многочисленнее, чем в других странах, это не является результатом более высокой преступности. Главная причина, скорее, в том, что наказание в США отличается большей суровостью. Можно предположить, что, способствуя снижению преступности, драконовские наказания идут на пользу США. Но влияние на безработицу может быть в лучшем случае крайне незначительным.

### ГЛАВА 14. «ДОКТОР НЕ МОЖЕТ ИХ ПРИНЯТЬ...»

Есть основания считать самой большой социальной проблемой США то, что не все имеют доступ к приличному медицинскому обслуживанию. Главная причина такого положения вещей — дороговизна. США имеют самую дорогую в мире систему здравоохранения (рис. 4). Две особенности, заметно отличающие американскую систему от здравоохранения других промышленных стран: стоимость медикаментов и судебную ответственность.



Рис. 4. Международное сопоставление расходов на здравоохранение (доля в ВВП в 2001 г., %).

Цены на патентованные лекарства поддерживаются во всем мире на искусственно низком уровне с помощью прямого регулирования цен, ограничения прибыли или — как в Германии — через потолок компенсации расходов. Единственным большим исключением являются США. Здесь цены на патентованные лекарства определяются преимущественно силами спроса и предложения. Результатом являются существенно более высокие цены.

Судебное преследование врачебных ошибок стало в США любимым национальным спортом. Американские законы об ответственности стали одной из главных причин взрывного роста медицинских расходов. В 2001 г. суд удовлетворил 39% исков, предъявленных недовольными пациентами. Более чем в половине случаев величина компенсации превысила 2 млн долл. Резко увеличилась и стоимость страхования врачебной ошибки. Во Флориде подобная страховка стоит 210 000 долл. в год. В Калифорнии, где величина исков ограничена законом, аналогичная страховка обходится в 57 000 долл.

## ЧАСТЬ III. НЕРАВЕНСТВО И НЕСПРАВЕДЛИВОСТЬ

### ГЛАВА 15. НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ — ТЕКТОНИЧЕСКИЕ СДВИГИ ИЛИ ЧТО?

Особенность Америки вовсе не в том, что здесь доходы всегда были распределены менее равномерно, чем в других западных странах. Уникальной Америку делает необычно сильный рост неравенства распределения доходов. Эта тенденция начала действовать в середине 1970-х и замедлилась только во второй половине 1990-х годов (рис. 5). Диаграмма показывает, что доля четырех нижних квинтилей уменьшилась, а пятого высшего — выросла.



Рис. 5. Доля абсолютного дохода, получаемая каждым квинтилем семей в США (по состоянию на март следующего года, %).

### ГЛАВА 16. А ВИНОВАТ... ПРОГРЕСС

Рост неравенства доходов можно счесть чем-то плохим, нарушением экономической справедливости. Но не стоит спешить. Разве равенство возможностей не является более фундаментальным аспектом справедливости?

В 1929 г. некоторые люди жили на дивиденды и проценты с капитала. В то время более 20% доходов наиболее богатых 10% американских домохозяйств представляли собой доход с капитала. Верхние 0,5% получали таким образом 50% доходов, а верхние 0,01% — более 70%. В отличие от этого сегодня даже для 0,01% богатейших семей доход с капитала обеспечивает не более 1/7 дохода; намного больше приносят жалованье и доходы от предпринимательской деятельности. Таким образом, сегодня в Америке большие доходы зарабатываются трудом.

На самом верху находятся предприниматели, звезды индустрии развлечений и спорта, руководители крупных корпораций. Экономист Роберт Гордон назвал их «четырьмя Майклами», имея в виду компьютерного предпринимателя Майкла Делла (корпорация Dell), поп-звезду Майкла Джексона, легендарного баскетболиста Майкла Джордана и гендиректора корпорации Disney Майкла Эйснера.

Учитывая то, какое огромное богатство было создано за два последних десятилетия, есть все основания полагать, что завтрашние богачи будут детьми сегодняшних. Американцы могут стать свидетелями возрождения класса людей, не зарабатывающих богатство, а получающих его в наследство. Эту тенденцию трудно примирить с прославленным американским идеалом «меритократии», согласно которому определяющим фактором личного успеха и богатства должны быть личные достижения.

Абсурдно высокое жалованье гендиректоров в США не имеет ничего общего с относительной свободой американского варианта капитализма. По существу, сверхдоходы топ-менеджеров свидетельствуют о слабости системы управления корпорациями, в которой собственники не имеют возможности управлять действиями своих наемных служащих. Эта слабость представляет собой что угодно, только не врожденную особенность американской экономической модели.

Что касается предпринимателей, обществу, которому небезразлично собственное благополучие, следовало бы оценить, не лучше ли, несмотря на все опасности, которые это несет для идеала меритократии, смириться с возможностью того, что удачливые предприниматели смогут скопить непомерно большие состояния. Если критерием является неравенство доходов, тогда Америка сегодня была бы намного более «справедливой» и почти наверняка более бедной страной.

«Четыре Майкла» отчасти объясняют уникальный рост неравенства доходов в США. Однако экономисты считают, что более важную роль сыграл другой фактор — технологический прогресс. Он требует повышения удельного веса квалифицированных рабочих.

Так называемые образовательные надбавки растут уже давно. В 1975 г. доходы выпускников колледжей были на 57% выше, чем доходы выпускников средних школ. В 2001 г. превышение составило 89%. Относительный рост был еще значительнее для имеющих магистерскую или более высокую степень. Следует ли политикам противодействовать этой тенденции, а если да, то каковы будут последствия?

Растущий спрос на квалифицированный труд выражается в более высоких ставках заработной платы для работников с соответствующей подготовкой, что побуждает людей работать больше, а молодое поколение — учиться. Оба эффекта наблюдаются в США с 1970х годов. Увеличилась доля женщин в составе рабочей силы, в высшие учебные заведения поступает больше молодых людей. В конце 1970-х годов в колледжи поступали примерно 50% выпускников средней школы. С начала 1980-х эта доля начала расти и в 2002 г. составила 65%.

Увеличение надбавок за образование приносит пользу, позволяя экономике пожинать блага, обещаемые технологическим прогрессом. У повышения доходности образования есть, разумеется, и оборотная сторона — растет неравенство доходов. Впрочем, эта проблема не так опасна для сплоченности общества, как может показаться. Во-первых, когда главным фактором величины оплаты труда становится квалификация, теряют значение другие факторы, такие как пол, раса или социальное происхождение. Можно на фактах показать, что надбавка за образование способствовала уменьшению разницы в оплате труда белых и черных, мужчин и женщин. Таким образом, надбавка за образование усилила один вид неравенства, но помогла уменьшить другие, более опасные для общества.

В Европе надбавка за образование существенно ниже (рис. 6).



Рис. 6. Надбавка за университетское образование в США, Франции, Италии и Германии (отношение среднего дохода до уплаты налогов лиц с законченным университетским образованием к доходам лиц с законченным средним образованием, возраст от 25 до 64 лет, %).

Трудно сказать, из-за чего возникла такая разница. Можно предположить, что небольшая доходность образования есть результат осознанного решения ограничивать масштабы неравенства доходов. Последствия искусственно заниженной надбавки за образование очевидны: отставание во внедрении новых технологий.

### ГЛАВА 17. МАССОВАЯ БЕЗРАБОТИЦА — МАТЬ ВСЯКОЙ НЕСПРАВЕДЛИВОСТИ

Высокая безработица мешает экономическому росту и сковывает механизм создания новых рабочих мест, что ведет к дальнейшему росту безработицы. В отличие от этого, высокий уровень занятости создает условия для того, чтобы удерживать налоги в приемлемых границах. Наконец — и это самое важное с точки зрения социальной политики — состояние низкой безработицы особенно благоприятно для работников с низкой квалификацией или недостаточным рабочим опытом, иными словами, для тех самых людей, которые сталкивались с самыми большими проблемами на рынках труда промышленно развитых стран в последние десятилетия. Для тех, кто пытается выбраться из низов общества, разница между 6 и 5% безработицы может оказаться просто решающей.

Во многих частях континентальной Европы безработица и так достаточно высока. Настоящей социальной катастрофой ее делает тот факт, что все больше и больше людей надолго лишается оплачиваемой занятости (рис. 7).



Рис. 7. Структура безработицы (% общего числа безработных, 2002 г.)

Длительная безработица лишает большинство пострадавших всех благ, сопутствующих занятости — таких как материальная обеспеченность, самоуважение и уважение других. Экономисты в таких случаях говорят о «гистерезисе» — сохранении условий после того, как перестали действовать породившие их силы. Дело в том, что чем дольше длится безработица, тем труднее потом человеку вернуться на работу: приобретенные навыки и умения, как уже отмечалось, быстрее устаревают в периоды стремительного технологического прогресса. А со временем начинают страдать даже навыки, считающиеся естественными.

### ГЛАВА 18. НЕРАВЕНСТВО В ОБРАЗОВАНИИ — БАБУШКА ВСЯКОЙ НЕСПРАВЕДЛИВОСТИ

Лучше канцлера Германии Герхарда Шрёдера не скажешь: «Доступ к образованию и качество нашей системы образования — главный социальный вопрос начала XXI в. Доступ к образованию всегда означает доступ к достойной жизни». Давно прошли времена, когда Гейдельберг затмевал Гарвард. Давно прошли времена, когда в университетах Германии не были редкостью исследования мирового класса. И давно прошли времена, когда большинство нобелевских лауреатов проводили исследования у себя на родине, а не в США. В 2000 г. немцы потратили на свои университеты всего 1% ВВП. Французы (1,1%) и итальянцы (0,9%) расходовали примерно столько же. Что касается американцев, то они потратили на свои колледжи и университеты намного больше — 2,7% ВВП. Причина такого различия лежит на поверхности: в США почти 2/3 расходов на университетское образование — это частные средства, преимущественно в форме платы за обучение.

Многие авторы, в том числе Карл Маркс, отмечали, что в Америке отсутствие феодальных традиций помешало возникновению классового сознания. Европа — другое дело. Например, в 2000 г. только 13% студентов-первокурсников в Германии были выходцами из рабочих семей. Отвергая плату за обучение, Германия не добилась большей степени равенства образовательных возможностей.

### ГЛАВА 19. АМЕРИКАНСКАЯ МЕЧТА ЖИВА

Социальная мобильность дает людям возможность влиять на свою судьбу и улучшить свое положение в обществе. Это решающий фактор экономической справедливости: недостаток мобильности говорит об отсутствии равных возможностей. Проблема в том, что трудно дать определение социальной мобильности и еще труднее ее измерить.

Ученые, занимающиеся эмпирическим изучением мобильности, обычно стремятся к объективному анализу и используют статистику доходов. Однако гораздо легче измерить ощущаемую мобильность, и этот показатель не столь уж несущественен, как может показаться на первый взгляд (рис. 8).



Рис. 8. Чувство личных возможностей в США, Франции, Италии и Германии (Согласны ли Вы, что успех определяется силами, находящимися вне вашего контроля? Ответы в %).

### ГЛАВА 20. ГАРАНТИРОВАННАЯ БЕЗРАБОТИЦА ЛУЧШЕ НЕГАРАНТИРОВАННОЙ ЗАНЯТОСТИ?

С точки зрения работодателя, законы о защите занятости повышают издержки увольнения рабочих. В этом смысле их можно рассматривать как налог на адаптацию размера и структуры персонала компании8.

Можно допустить, что такой налог уменьшает число увольнений. Однако, компании при этом будут неохотно нанимать на работу новых людей. Им будет страшно набирать новых работников в ответ на повышение спроса, потому что, как правило, нельзя быть уверенным, что повышенный спрос сохранится надолго; а если спрос уменьшится, то расходы на увольнение могут превысить доходы от расширения производства. Это особенно наглядно в случае вновь образованных компаний, которым чрезвычайно трудно прогнозировать свои будущие успехи. С 1992 по 1997 г. американские вновь образованные компании, пережившие первый год в бизнесе, за два года увеличили свой персонал в среднем на 161%. В Германии соответствующий рост составил только 24%, а во Франции — жалкие 13%.

Когда компании опасаются увеличить численность персонала, это означает, что любому, потерявшему работу, несмотря на все законы о защите занятости, будет крайне тяжело найти новую. Экономисты в таких случаях говорят о «проблеме свой—чужой». Работающие (свои) защищены за счет безработных (чужих). Законы о защите занятости, действующие в настоящее время в Италии, Франции и Германии, способствуют не только тому, что безработным приходится дольше искать новую работу, но и увеличивают численность безработных.

Но, действительно ли в Германии политика защиты рабочих мест предлагает работающим то, что обещано: жизнь, свободную от страха скатиться вниз по лестнице экономического благополучия? Опросы порождают сомнение. Похоже, что здесь, как это часто бывает, благие намерения не всегда ведут к хорошим результатам. Иногда они приносят нечто прямо противоположное. Удивляет многочисленность европейцев, считающих, несмотря на защиту занятости, что они могут остаться без работы. В конце 2003 г. такое чувство было у 32% немцев и только у 19% американцев. Представляется правдоподобным предположение, что чувство экономической защищенности создают не столько законы о защите рабочих мест, сколько высокий уровень занятости.

Есть основания полагать, что существует еще одна причина различий: просто понимание американцами того, что они живут в процветающей стране. так, может быть, относительно более высокий риск потерять работу или медицинскую страховку делается приемлемым, когда, в то же самое время, более вероятно, что эти потери будут возмещены в течение нескольких месяцев? Может быть, устойчиво высокий экономический рост и создание рабочих мест помогают людям чувствовать себя более защищенными, чем в условиях всевозможного регулирования и подачек от государства всеобщего благосостояния?

1. Ассиметричные шоки – явления, которые оказывают положительное или отрицательное воздействие на экономическое развитие только одной стороны, не затрагивая другую. [↑](#footnote-ref-1)