

Ха-Юн Чанг

23 ПРИХОВАНИХ ФАКТИ ПРО КАПІТАЛІЗМ

*Переклав з англійської
Олександр Купріячук*

«Наш формат» · Київ · 2018

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

ЗМІСТ

<i>Сім способів читати книжку</i>	
«23 прихованих факти про капіталізм»	9
<i>Подяки</i>	10
<i>Вступ</i>	12
<i>Факт № 1.</i> Не існує такого явища, як вільний ринок	19
<i>Факт № 2.</i> Компаніями не слід управляти в інтересах їхніх власників	29
<i>Факт № 3.</i> Більшість людей у багатих країнах отримують більше, ніж повинні	42
<i>Факт № 4.</i> Пральна машина змінила світ більше, ніж інтернет	50
<i>Факт № 5.</i> Припустіть про людей найгірше — найгірше й отримаєте	60
<i>Факт № 6.</i> Більша макроекономічна стабільність не зробила світову економіку стабільнішою	70
<i>Факт № 7.</i> Політика вільного ринку рідко робить бідні країни багатими	81
<i>Факт № 8.</i> Капітал має національність	93
<i>Факт № 9.</i> Ми живемо не в постіндустріальну епоху	107
<i>Факт № 10.</i> У США не найвищий у світі рівень життя	121
<i>Факт № 11.</i> Африка не приречена на відсталість	131
<i>Факт № 12.</i> Держава може вибирати переможців	145
<i>Факт № 13.</i> Коли багаті стають багатшими, інших це багатшими не робить	157

<i>Факт № 14.</i> Американські менеджери переоцінені	168
<i>Факт № 15.</i> У бідних країнах люди підприємливіші, аніж у багатих	178
<i>Факт № 16.</i> Ми не такі розумні, щоб залишати рішення за ринком	189
<i>Факт № 17.</i> Розвиток освіти сам по собі не робить країни багатшими	200
<i>Факт № 18.</i> Що добре для General Motors — не завжди добре для США	212
<i>Факт № 19.</i> Незважаючи на падіння комунізму, ми продовжуємо жити в умовах планової економіки	222
<i>Факт № 20.</i> Рівність можливостей може бути несправедливою	233
<i>Факт № 21.</i> У «великій державі» люди більш відкриті для змін	244
<i>Факт № 22.</i> Фінансові ринки повинні стати менш, а не більш ефективними	254
<i>Факт № 23.</i> Для першокласної економічної політики необов'язково мати першокласних економістів	265
<i>Висновок.</i> Як перебудувати світову економіку	275
<i>Примітки</i>	287

Факт № 1

НЕ ІСНУЄ ТАКОГО ЯВИЩА, ЯК ВІЛЬНИЙ РИНОК

Що вам розповідають

Ринки мають бути вільними. Коли держава втручається із вказівками про те, що робити, а чого не робити учасникам ринку, обіг ресурсів не може відбуватися з найвищою ефективністю. Якщо люди не мають можливості робити те, що вважають найбільш прибутковим, вони втрачають стимул до інвестицій та інновацій. Наприклад, якщо держава встановлює граничну орендну плату, власники нерухомості втрачають стимул підтримувати в порядку свої об'єкти або будувати нові. Інший приклад: якщо держава обмежує види фінансових продуктів, які можна продавати, то дві сторони договору, кожна з яких могла б отримати зиск від здійснення інноваційної угоди, що задовольняє їхні специфічні запити, не одержують можливої вигоди вільного контракту. Людям необхідно надавати «свободу вибору» (таку само назву має книжка ушавленого ідеолога вільного ринку Мілтона Фрідмана).

Чого вам не розповідають

Вільного ринку не існує. Усякий ринок має певні правила та межі, які звужують свободу вибору. Якщо якийсь ринок і здається вільним, то лише тому, що ми настільки безоглядно погоджуємося з обмеженнями, які лежать в його основі, що не помічаємо їх.

* У видавництві «Наш формат» 2017 року вийшла друком інша його книжка — «Капіталізм і свобода». — *Прим. ред.*

Наскільки ринок «вільний» – об'єктивно визначити не можна. «Свобода ринку» – поняття політичне. Традиційні заяви економістів – прихильників вільного ринку, що вони прагнуть захистити ринок від політизованого втручання держави, є неправдивими. Держава завжди бере участь у тому, що відбувається на ринках, а прихильники вільного ринку так само політично заангажовані, як і будь-хто інший. Спростувати міф, що існує таке явище, як об'єктивно визначений вільний ринок, – це перший крок до розуміння капіталізму.

ПРАЦЯ ПОВИННА БУТИ ВІЛЬНОЮ

У 1819 році на обговорення британського парламенту було винесено новий законопроект, який регламентував дитячу працю, – Акт про регулювання праці на бавовняних фабриках. За сучасними мірками, запропонований закон був напрочуд «скромний». Він забороняв брати на роботу малих дітей – тобто тих, кому не виповнилося дев'яти років. А дітям старшого віку (від десяти до шістнадцяти років), як і раніше, дозволялося працювати, але кількість робочих годин для них зменшилася до дванадцяти на день (еге ж, із дітьми почали поводитися дуже лагідно). Нові правила стосувалися тільки бавовняних фабрик, бо вважали їх винятково небезпечними для здоров'я робітників.

Пропозиція викликала неабияку полеміку. Опоненти вбачали в ній порушення святості свободи договору і, отже, руйнування самої основи вільного ринку. У дебатах щодо законопроекту деякі члени Палати лордів заперечували його на тій підставі, що «праця повинна бути вільною». Їхня аргументація була така: якщо діти хочуть працювати (і їм це потрібно), а власники фабрик бажають їх працевлаштувати, то що у цьому поганого?

А сьогодні навіть найпалкішим прихильникам вільного ринку в Британії та інших заможних країнах і на думку не спаде знову додавати дитячу працю до пакету вимог лібералізації ринку, якої вони так прагнуть. Але до кінця XIX – початку XX століття, коли в Європі та Північній Америці було запроваджено перші серйозні

КОМПАНІЯМИ НЕ СЛІД УПРАВЛЯТИ В ІНТЕРЕСАХ ЇХНІХ ВЛАСНИКІВ

Що вам розповідають

Компанії належать акціонерам. Тому управляти компаніями слід у їхніх інтересах. Це не лише моральний аргумент. Акціонерам не гарантовано фіксовані виплати, на відміну від працівників (які мають фіксовані зарплати), від постачальників (яким виплачують за певними цінами), від банків-кредиторів (які отримують фіксовані відсотки) і від інших сторін – учасників бізнесу. Доходи акціонерів варіюють залежно від показників компанії, що дає їм якнайкращий стимул дбати про те, щоб вона показувала хороші результати. А коли компанія банкрутує, акціонери втрачають усе, тоді як інші «зацікавлені сторони» отримують хоча би щось. Отже, акціонери ризикують, тоді як інші учасники – ні, що заохочує перших максимально покращувати результати компанії. Коли ви управляєте компанією на користь акціонерів, її прибуток (те, що залишилося після всіх фіксованих виплат) максимально зростає, що, своєю чергою, максимально збільшує її суспільний внесок.

Чого вам не розповідають

Можливо, акціонерів і можна вважати власниками корпорацій, але їх, як наймобільніших з усіх «зацікавлених сторін», часто найменше турбує довгострокове майбутнє компанії (окрім випадків, коли вони є такими солідними пайовиками, що не можуть продати свої акції, не завдаючи цьому бізнесу значних збитків). Тому акціонери, особливо дрібні, але не тільки вони,

віддають перевагу певному типу корпоративних стратегій. Вони максимально збільшують короткостроковий прибуток, зазвичай на шкоду довгостроковим інвестиціям, і максимально збільшують дивіденди із цього прибутку, що ще більше послаблює довгострокові перспективи компанії — тим самим скорочуючи суму нерозподіленого прибутку, яку можна було б залучити в реінвестування. Коли компанією управляють заради акціонерів, це часто знижує можливості її довгострокового розвитку.

КАРЛ МАРКС ЗАХИЩАЄ КАПІТАЛІЗМ

Ви, ймовірно, помічали, що безліч компаній в англomовному світі мають у назві літеру «L» — PLC, LLC, Ltd тощо. «L» у цих абревіатурах означає «limited» («обмежена»), що є скороченням від «limited liability» — «з обмеженою відповідальністю»: «public limited company» (PLC) — «акціонерна компанія відкритого типу з обмеженою відповідальністю», «limited liability company» (LLC), або просто «limited company» (Ltd), — «акціонерне товариство з обмеженою відповідальністю». «Обмежена відповідальність» означає, що у разі банкрутства компанії інвестори, які вклали в неї гроші, втратять лише те, що вони вклали (свій «пай»).

Але можливо, ви не усвідомлювали, що саме ці слова з літерою «L», тобто «limited liability» («обмежена відповідальність»), зробили можливим сучасний капіталізм. Сьогодні ця форма організації комерційного підприємства сприймається як щось само собою зрозуміле, але так було не завжди.

До винаходу в Європі XVI століття товариства з обмеженою відповідальністю — або «товариства на паях», як воно називалося спочатку, — бізнесмени, засновуючи підприємство, ризикували всім. Коли я говорю «всім», то справді маю на увазі все — не тільки особисте майно (необмежена відповідальність означала, що бізнесмен-невдаха для сплати боргу повинен був продати все особисте майно), але й власну свободу (не розрахувавшись із боргами, підприємець міг потрапити в боргову в'язницю). Це майже диво, що хтось узагалі мав бажання започатковувати бізнес.

БІЛЬШІСТЬ ЛЮДЕЙ У БАГАТИХ КРАЇНАХ ОТРИМУЮТЬ БІЛЬШЕ, НІЖ ПОВИННІ

Що вам розповідають

У ринковій економіці люди отримують грошову винагороду згідно зі своєю продуктивністю. Жалісливим лібералам важко змиритися, що за ту саму працю швед отримує в п'ятдесят разів більше, ніж індієць, але це, мовляв, відображає співвідношення їхньої продуктивності. Спроби штучно зменшити ці відмінності — наприклад, упроваджуючи в Індії законодавство про мінімальну оплату праці, —лише призводять до несправедливості й неефективності у винагородженні талантів і зусиль окремих людей. Тільки вільний ринок праці може визначати винагороду ефективно та справедливо.

Чого вам не розповідають

Різниця в заробітній платі між багатими та бідними країнами існує не стільки тому, що існує різниця в індивідуальній продуктивності, скільки завдяки імміграційному контролю. Якби міграція була вільною, більшість робітників у багатих країнах можна було б замінити робітниками з бідних країн, причому саме так усе і сталося б. Інакше кажучи, зарплати значною мірою визначаються політичними причинами. Зворотний бік медалі в тому, що бідні країни бідні не через своїх бідних, більшість із яких могла б узяти гору в конкуренції зі своїми побратимами в багатих країнах, а через своїх багатих, більшість із яких на це саме не здатна. Але це не означає, що багаті в багатих країнах можуть

вихвалятися своїми видатними здібностями. Їхня висока продуктивність стала можливою тільки завдяки історично успадкованим суспільним інститутам, на які вони спираються. Якщо ми хочемо побудувати по-справжньому справедливе суспільство, то повинні відмовитися від міфу, що всім нам платять відповідно до нашої цінності.

ЇХАТИ ПРЯМО... ЧИ ОБ'ЇХАТИ КОРОВУ (ТА ЩЕ РИКШУ)

Водій автобуса в Делі отримує майже 18 рупій за годину. А такий самий водій у Стокгольмі отримує приблизно 130 крон, або майже 870 рупій станом на літо 2009 року. Інакше кажучи, шведський водій отримує майже в п'ятдесят разів більше, ніж індійський.

Ринкова економіка говорить, що коли один продукт дорожчий, ніж інший порівнянний з ним продукт, то це тому, що перший продукт кращий. Інакше кажучи, на вільному ринку продукти (зокрема надання послуг) оплачуються так, як вони того заслуговують. Тому якщо шведський водій — назвімо його Свен — отримує в п'ятдесят разів більше за індійського водія — назвімо його Рам, — то це тому, що Свен як водій, мабуть, у п'ятдесят разів кращий, ніж Рам.

У недалекому майбутньому, як визнають деякі (хоча і не всі) економісти — прихильники вільного ринку, люди, можливо, почнуть платити завищену ціну за продукт із власної примхи або через модну пошесть. Наприклад, люди платили абсурдні ціни за «токсичні активи» під час нещодавнього фінансового буму (який перетворився на найбільшу після Великої депресії кризу), тому що були охоплені загальним спекулятивним азіотажем. Проте, як можуть нам заперечити, подібні явища тривають недовго, оскільки люди рано чи пізно розуміють справжню ціну речей (див. Факт № 16). Так само, навіть якщо малокваліфікованому робітникові вдається отримати добре оплачувану роботу обманом (наприклад, підробивши диплом або блефуючи на співбесіді), його незабаром звільнять і замінять іншим, оскільки швидко стане очевидно, що його продуктивність не виправдовує зарплатні.

ПРАЛЬНА МАШИНА ЗМІНИЛА СВІТ БІЛЬШЕ, НІЖ ІНТЕРНЕТ

Що вам розповідають

Нещодавня революція в комунікаційних технологіях, яку здійснило винайдення інтернету, докорінно змінила те, як влаштований світ. Вона зумовила «скасування відстані». У створеному «світі без кордонів» старі угоди про національні економічні інтереси та ролі національних урядів не діють. Картину століття, в якому ми живемо, визначає науково-технічна революція. Якщо країни (або компанії, та й окремі люди) не змінюватимуться з відповідною швидкістю, їх змете як вітром. І нам — окремим людям, фірмам і країнам — доведеться стати ще гнучкішими, що вимагає більшої лібералізації ринків.

Чого вам не розповідають

Ми схильні сприймати останні за часом зміни як найбільш революційні. Нерідко це суперечить фактам. Нещодавній прогрес у телекомунікаційних технологіях не такий революційний, у відносному вираженні, як поява в кінці XIX століття дротового телеграфу. Ба більше, якщо говорити про економічні та соціальні зміни, що відбувалися у подальшому, то інтернет-революція (принаймні на цей час) не така значуща, як поширення пральних машин та іншої побутової техніки, яка, значно зменшивши час на виконання буденних справ, дозволила жінкам вийти на ринок праці та фактично знищила таку професію, як прислуга. Не варто «перевертати телескоп», коли ми дивимося в минуле,

недооцінюючи старе та переоцінюючи нове. Такий крок веде нас до неправильних рішень стосовно національної економічної політики, корпоративної політики та власної кар'єри.

У ЛАТИНСЬКІЙ АМЕРИЦІ ВСІ МАЮТЬ СЛУЖНИЦЮ

Як розповідала одна моя американська подруга, у підручнику з іспанської мови, за яким вона в 1970-х роках навчалася в школі, було речення (іспанською, звичайно): «У Латинській Америці всі мають служницю».

Якщо замислитися, це видається нелогічним. А служниці у Латинській Америці теж мають служниць? Можливо, існує якась схема обміну служницями, про яку я не чув: служниці по черзі стають служницями одна одної, щоб у кожної з них теж була служниця, утім особисто я в цьому дуже сумніваюся.

Зрозуміло, чому американський автор висунув таке твердження. У бідних країнах значно більше людей наймають служниць, ніж у багатих державах. У багатій країні шкільний учитель або молодий менеджер у невеликій компанії і мріяти не може про те, щоб мати вдома постійну служницю, але їхні колеги в бідній державі, ймовірно, мають служницю або навіть двох. Точні дані отримати складно, але, за оцінками Міжнародної організації праці (МОП), 7–8% працездатного населення в Бразилії та 9% у Єгипті працюють як прислуга. Відповідні цифри в Німеччині — 0,7%, у США — 0,6%, в Англії та Вельсі — 0,3%, у Норвегії — 0,05%, а у Швеції — лише 0,005% (усі цифри взяті на 1990-ті роки, крім Німеччини та Норвегії, дані для яких наведено на перше десятиліття XXI століття)⁸. Таким чином, пропорційно, у Бразилії в 12–13 разів більше прислуги, ніж у США, а в Єгипті — у 1800 разів більше, ніж у Швеції. Не дивно, що багато американців вважають, ніби «кожний» у Латинській Америці має служницю, а шведу в Єгипті здається, що там куди не ступи — прислуга.

Цікаво, що в сьогоденні багатих державах частка працездатного населення, яке працює як прислуга, раніше була порівнянна із тією, яку нині можна спостерігати в країнах, що розвиваються.

ПРИПУСТІТЬ ПРО ЛЮДЕЙ НАЙГІРШЕ – НАЙГІРШЕ Й ОТРИМАЄТЕ

Що вам розповідають

Відомий вислів Адама Сміта: «Не через доброзичливість м'ясника, пивовара чи булочника очікуємо ми отримати обід, а через задоволення ними їхніх власних інтересів». Ринок прекрасно вміє «запрягти» енергію корисливих індивідуумів, що дбають тільки про себе (і, як максимум, про свої родини), щоб створити суспільну гармонію. Комунізм зазнав поразки тому, що заперечував цей людський інстинкт і керував економікою на основі припущення, що всі – безкорисливі або принаймні в основному альтруїсти. Якщо ми хочемо вибудувати стійку економічну модель, то маємо припускати про людей найгірше: думають вони лише про себе.

Чого вам не розповідають

Прагнення до особистої вигоди – одна з найсильніших рис у більшості людей. Але це не єдина наша рушійна сила. Дуже часто вона навіть не є нашим головним мотивом. Якби у світі було повно користолюбців із підручників з економіки, він би зупинився, оскільки ми тільки те й робили б, що обманювали, намагалися ловити шахраїв і карали спійманих. Світ працює так, як він працює, лише тому, що люди не зовсім такі своєкорисливі егоїсти, якими їх вважають економісти – прихильники вільного ринку. Треба розробити таку економічну систему, яка, визнаючи, що люди часто бувають своєкорисливі, якнайповніше

використовує інші людські мотиви та бере від людей найкраще. Очевидно, якщо ми припускаємо про людей найгірше, то найгірше від них і отримаємо.

Як (НЕ) ТРЕБА КЕРУВАТИ КОМПАНІЄЮ

У середині 1990-х років я брав участь у конференції в Японії, присвяченій східноазійському «економічному диву», яку організував Світовий банк. Одну сторону дискусії представляли такі, як я, які доводили, що втручання держави відіграло позитивну роль в історії економічного зростання Східної Азії, оскільки йшло про ти ринкових тенденцій і захищало та субсидіювало такі галузі, як автомобілебудування та електроніка. Іншу сторону дискусії репрезентували економісти, що підтримували Світовий банк і стверджували, що державне втручання не мало жодного істотного значення, а то й завдало Східній Азії більше шкоди, ніж користі. Ба більше, додавали вони, навіть якби «східноазійське диво» дійсно було б чимось зобов'язане державному втручанню, це не означає, що практичні кроки, зроблені країнами Східної Азії, можна порекомендувати іншим країнам. Як вони зазначали, урядовці, які визначають політику (як і всі ми), — люди, які шукають своєї вигоди, і вони більше зацікавлені в зміцненні власної влади і престижу, ніж у підтримці національних інтересів. Ці учасники конференції заявляли, що втручання уряду виправдало себе в Східній Азії лише тому, що з певних історичних причин (на яких нам не слід тут зупинятися докладно) чиновники в цих країнах винятково безкорисливі та професійні. Із цим моментом погоджувалися навіть деякі з тих економістів, які схвалювали активну роль держави.

Слухаючи цю полеміку, якийсь аристократичного вигляду японець з аудиторії підняв руку. Відрекомендувавшись одним із топ-менеджерів Kobe Steel, на той час четвертого найбільшого виробника сталі в Японії, він дорікнув економістам за нерозуміння характеру сучасної бюрократії, як у державі, так і в приватному секторі.

БІЛЬША МАКРОЕКОНОМІЧНА СТАБІЛЬНІСТЬ НЕ ЗРОБИЛА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ СТАБІЛЬНІШОЮ

Що вам розповідають

До 1970-х років для економіки ворогом номер один вважалася інфляція. Катастрофічну гіперінфляцію пережили чимало країн. Навіть не досягаючи масштабів гіперінфляції, економічна нестабільність, яка настає внаслідок високої або змінної інфляції, не сприяла інвестиціям, а отже, і розвитку. На щастя, дракон інфляції був скинутий у 1990-х роках завдяки жорсткому підходу до дефіциту державного бюджету та появі дедалі більшої кількості політично незалежних центробанків, які цілеспрямовано практикували контроль над інфляцією. Оскільки для довгострокових капіталовкладень і, отже, розвитку в цілому необхідна економічна стабільність, приборкання звіра на ім'я Інфляція заклало основу для більшого та тривалішого процвітання.

Чого вам не розповідають

Можливо, інфляцію й приборкали, але світова економіка стала менш стійкою. Наші захоплені заяви останніх трьох десятиліть про успішний контроль над коливаннями цін ігнорували крайню нестабільність, яку демонстрували в той час економіки всього світу. Численні фінансові кризи, зокрема глобальна фінансова криза 2008 року, багатьом зруйнували життя боргами, банкрутством і безробіттям. Надмірна увага до інфляції відволікала нас від проблем зайнятості та економічного зростання. Заради «гнучкості ринку праці» зайнятості надали нестійкого характеру,

що, своєю чергою, дестабілізувало життя багатьох людей. Успіхем твердженням, що стабільність цін — передумова економічного зростання, заходи, спрямовані на зниження інфляції, викликали лише мляве економічне піднесення з 1990-х років, коли інфляція вважалася остаточно переможеною.

«БО ТАМ ЛЕЖАТЬ ГРОШІ». ЧИ ВСЕ-ТАКИ НЕ ТАМ?

У січні 1923 року війська Франції та Бельгії окупували Рурську область Німеччини, яка славиться вугіллям і сталлю. Причиною послугувало те, що протягом 1922 року німці затримували виплату репарацій за Версальським договором, що завершив Першу світову війну.

Але якби французи та бельгійці бажали грошей, їм слід було б окупувати банки — «бо там лежать гроші», як сказав, за легендою, відомий американський грабіжник банків Віллі Саттон, коли його запитали, чому він грабує саме їх, — а не захоплювати вугільні шахти й сталеливарні заводи. Чому вони так не вчинили? Бо вони неабияк переймалися німецькою інфляцією.

Починаючи з літа 1922 року інфляція в Німеччині стала неконтрольованою. За шість місяців другого півріччя індекс прожиткового мінімуму зріс у 16 разів. Звичайно, гіперінфляція була спричинена (принаймні частково) обтяжливими репараційними вимогами французів і бельгійців, але тільки-но вона почалася, намір Франції та Бельгії окупувати Рур виявився слушним: так вони забезпечували собі отримання репарацій товарами, такими як вугілля і сталь, а не банкнотами, які стрімко знецінювалися.

Рішення не було випадковим. Після окупації Руру інфляція в Німеччині стала цілковито некерованою — ціни підвищилися ще в 10 мільярдів разів (так, мільярдів, не тисяч і навіть не мільйонів), аж поки в листопаді 1923 року не було запроваджено нову валюту, рентну марку.

Німецька гіперінфляція позначилася як на розвитку власне Німеччини, так і всього світу. Дехто запевняє, що гіперінфляція, дискредитувавши ліберальні інститути Веймарської республіки,