

Продуктивность и человеческий капитал:

6

почему Билл Гейтс значительно богаче вас?

Когда у Билла Гейтса появились дети, он, подобно многим, понял, что дом стал маловат. В 1997 году магнат рынка программного обеспечения переехал в особняк стоимостью 100 миллионов долларов; вскоре после этого дом пришлось немного доработать. В особняке площадью более 11 тысяч квадратных метров имеется кинотеатр на двадцать мест, зал для приема гостей, парковка на двадцать восемь автомобилей, крытая площадка с батутом и, конечно, самые разные компьютерные гаджеты вроде телефонов, звонящих только тогда, когда человек, которому звонят, находится рядом. Но и этот дом оказался недостаточно велик [1]. Согласно документам, поданным в комиссию по районированию пригорода Медина, Вашингтон, господину Гейтсу и его супруге хотелось бы пристроить еще одну спальню и оборудовать дополнительные зоны для игр и учебы детей.

Исходя из того, как Билл Гейтс подходит к изменению своего жилища, можно было бы сделать целый ряд разных выводов, но один из них совершенно очевиден: живется ему очень и очень недурно. Если у вас имеется около 50 миллиардов долларов, мир превращается в потрясающую игровую площадку. В связи с этим возникают другие, более важные вопросы: почему у некоторых людей есть крытые батуты и частные самолеты, а другим приходится ночевать в туалетах на автостанциях? Как получается, что примерно 13 процентов американцев относятся к категории бедных, и эту ситуацию, конечно же, можно считать некоторым прогрессом по сравнению с недавним пиком в 15 процентов в 1993 году, хоть и не слишком заметным по сравнению с любым годом из десятилетия 1970-х? В то же время один из пяти американских детей и — ошеломительная цифра! — 35 процентов

чернокожих детей живут в нищете. Конечно, Америка относится к богатым странам, но сегодня, на заре третьего тысячелетия, огромная часть населения Земли — около трех миллиардов человек — живет в крайней бедности.

Экономисты много лет изучают проблему нищеты и неравенства доходов. Они хотят понять, кто такие бедняки, почему они бедны и можно ли изменить их положение. Любая дискуссия о том, почему Билл Гейтс неизмеримо богаче мужчин и женщин, которые вынуждены спать на решетках тепло-трасс, должна начинаться с изучения концепции, называемой экономистами человеческим капиталом. Человеческий капитал — это сумма знаний и навыков, воплощенных в том или ином человеке: его образование, интеллект, харизма, творческий потенциал, опыт работы, предпринимательская жилка, даже способность сильно и метко бросать бейсбольный мяч. Это то, с чем вы останетесь, если вдруг лишитесь всех своих активов — работы, денег, дома, имущества, — и окажетесь на улице в одной рубашке. Как бы чувствовал себя в такой ситуации Билл Гейтс? Да очень хорошо. Даже если бы все его богатство конфисковали, нашлось бы множество компаний, которые с готовностью наняли бы его консультантом, членом совета директоров, CEO или мотивационным спикером. (Когда Стива Джобса уволили из Apple, им же основанной компании, он создал Pixar; а позже Apple предложила ему вернуться.) А как бы чувствовал себя Тайгер Вудс? Тоже очень неплохо. Если бы кто-нибудь одолжил ему клюшку для гольфа, уже к ближайшим выходным он победил бы в каком-нибудь турнире.

А как насчет Буббы, парня, бросившего школу в десятом классе, к тому же еще и наркомана, сидящего на метамфетаминах? Вот ему бы пришлось совсем туго. Все дело в человеческом капитале, а у Буббы он невелик. (Любопытно, что некоторые очень богатые люди вроде султана Брунея, возможно, тоже не преуспели бы в такой ситуации; султан богат лишь потому, что его страна располагает огромными запасами нефти.) Рынок труда ничем не отличается от любого другого рынка: одни таланты пользуются на нем большим спросом, чем другие. Чем более уникален набор знаний и навыков, тем щедрее будут платить их владельцу. Алекс Родригес за десять лет игры в бейсбол за New York Yankees заработает 275 миллионов долларов, потому что он может ударить по мячу, летящему со скоростью 150 километров в час, сильнее и точнее подавляющего большинства людей. Он помогает своей команде побеждать на поле, что, в свою очередь, помогает ей собирать стадионы, продавать разные сопутствующие товары и получать огромные прибыли

от трансляции матчей по телевидению. В сущности, лучше Родригеса эту задачу не выполнит никто на нашей планете.

Как и в случае с другими аспектами рыночной экономики, цена определенного навыка не связана с его социальной ценностью, она связана только с его нехваткой. Однажды я брал интервью у Роберта Солоу, лауреата Нобелевской премии по экономике 1987 года и известного почитателя бейсбола. Я спросил Роберта, не раздражает ли его тот факт, что, став лауреатом престижной научной премии, он получил меньше денег, чем Роджер Клеменс, тогдашний питчер Red Sox, заработал за один-единственный сезон. «Вовсе нет, — ответил мне Солоу. — Хороших экономистов на свете много, а Роджер Клеменс один». Вот яркий пример того, как мыслят экономисты.

Кому же в США живется богато или по крайней мере комфортно? Программистам, кистевым хирургам, инженерам-ядерщикам, писателям, бухгалтерам, банкирам, преподавателям вузов. Иногда эти люди талантливы от природы, но чаще они просто приобрели свои навыки благодаря специализированному обучению. Иными словами, в свое время они сделали существенные инвестиции в свой человеческий капитал. Как в любом виде инвестиций, будь то строительство завода или покупка облигаций, деньги, вложенные в человеческий капитал сегодня, принесут прибыль в будущем. И очень, поверьте, хорошую прибыль. По подсчетам специалистов, высшее образование дает приблизительно 10-процентную отдачу на инвестиции, а это означает, что если вы сегодня вложили деньги в обучение в колледже, то можете ожидать, что получите эту сумму обратно плюс около 10 процентов в год в виде более высоких заработков. Мало кто на Уолл-стрит инвестирует прибыльнее, особенно систематически.

Человеческий капитал — это своего рода экономический паспорт, причем в некоторых случаях в буквальном смысле слова. В конце 1980-х, будучи студентом старших курсов, я познакомился с молодым палестинцем по имени Гамаль Абуали. Семья Гамаля, жившая в Кувейте, настаивала на том, чтобы сын получил диплом за три года вместо четырех. Понятное дело, это потребовало от парня дополнительных занятий в каждом семестре, да еще и летом, что в те времена казалось мне довольно экстремальным. А как же без стажировки и зарубежных исследований? Как же зимой не съездить в Колорадо покататься на горных лыжах? Однажды мне довелось обедать с отцом Гамаля, и он объяснил мне, что жизнь в Палестине крайне нестабильна. Господин Абуали был бухгалтером; этим делом он мог бы заниматься практически

в любой стране мира, и, как он объяснил мне, именно это и может с ним случиться. До переезда в Кувейт их семья жила в Канаде; еще через пять лет они могли оказаться в другом месте, сказал он.

Гамаль учился на инженерном факультете; инженерия тоже универсальный профессиональный навык. Чем скорее Гамаль получит свой диплом, настаивал его отец, тем надежнее будет его положение. Диплом позволит сыну не только зарабатывать на жизнь, но и найти свой дом. В некоторых развитых странах право на иммиграцию базируется на навыках и образовании, то есть на человеческом капитале.

Надо сказать, слова господина Абуали оказались на удивление пророческими. После отступления Саддама Хусейна из Кувейта в 1990 году большинство палестинцев, живших в этой стране, в том числе и семья Гамалья, были изгнаны из Кувейта, поскольку кувейтские власти считали, что палестинцы симпатизируют иракским агрессорам. Однажды дочь Абуали принесла ему первое издание этой книги. Прочтя предыдущий раздел, он воскликнул: «Вот видите, я оказался прав!»

А вот для работоспособного населения на противоположном конце спектра верно обратное. Чтобы спрашивать: «Какой соус вы хотите к картошке фри?», дефицитные навыки не требуются. В США найдется по меньшей мере 150 миллионов человек, которые смогут работать в ресторанах McDonald's, и ресторанам быстрого питания достаточно платить работникам ровно столько, сколько необходимо, чтобы за кассами стояли живые люди. Если экономика переживает спад, в McDonald's будут платить 7,25 доллара в час, а если на рынке рабочей силы напряженная ситуация, то 11 долларов в час. Ясно одно: работники McDonald's никогда не будут получать 500 долларов в час, которые нередко зарабатывает отличный судебный адвокат. Очень хороших адвокатов всегда не хватает; а тех, кто жарит бургеры, более чем достаточно. Правильнее всего относиться к бедности — как в нашей стране, так и в любой другой — как к недостатку человеческого капитала. Действительно, некоторые американцы бедны потому, что не могут найти хорошую работу. Но это симптом, а не болезнь. Основная проблема заключается в отсутствии навыков, или человеческого капитала. Уровень бедности среди бросивших школу в США в 12 раз выше этого показателя среди выпускников высших учебных заведений. Почему Индия считается одной из беднейших стран мира? Прежде всего потому,

что 35 процентов ее населения неграмотны; в начале 1990-х годов этот показатель составлял 50 процентов [2]. Кроме того, люди могут страдать из-за определенных условий, которые делают их человеческий капитал менее полезным. Так, значительная часть бездомных в США — наркоманы, инвалиды или психически больные.

Немалое значение в данном случае имеет и состояние экономики. В 2001 году найти работу было легче, чем в 1975-м или 1932-м. Мощный прилив действительно поднимает все лодки; экономический рост очень полезен для бедных. С этим не поспоришь. Но даже во времена прилива неквалифицированные работники цепляются за проплывающие мимо коряги, тогда как более образованные и квалифицированные попивают коктейли на собственных яхтах. Сильная экономика не превращает парковщика в профессора университета — это делают инвестиции в человеческий капитал. Приливы контролируются макроэкономическими факторами, а качество лодки определяется человеческим капиталом. Верно и обратное: слабая экономика хуже всего влияет на жизнь тех, кто оказался на неудачном конце спектра трудоспособного населения.

Проведем такой мысленный эксперимент. Представьте, что однажды утром в понедельник на углу Стейт-стрит и Мэдисон-стрит в Чикаго собрались 100 тысяч человек, не окончивших среднюю школу. Это было бы настоящее социальное бедствие. Государственные службы сбивались бы с ног, начала бы расти преступность. Компании не хотели бы иметь бизнес в центре Чикаго. Политики просили бы помощи у властей штата или федеральных властей: *либо дайте нам достаточно денег, чтобы поддержать этих людей, либо помогите от них избавиться*. Когда лидеры бизнеса в калифорнийском Сакраменто задумали избавиться от бездомных, одна из стратегий решения этой проблемы состояла в том, чтобы предложить им бесплатно автобусные билеты в одном направлении — на выезд из города [3]. Тот же подход, говорят, использовался в Атланте накануне Олимпийских игр 1996 года.

А теперь представьте себе пересечение тех же улиц, но теперь здесь вдруг оказались 100 тысяч выпускников лучших американских университетов. Автобусы приходят на угол Стейт-стрит и Мэдисон-стрит, и из них высаживаются сплошь квалифицированные юристы, врачи, художники, генетики, инженеры-программисты и еще много-много умных, мотивированных специалистов с самыми разными полезными навыками. Многие из них найдут работу немедленно. (Помните: человеческий капитал включает не только

классическое образование, но и настойчивость, честность, креативность — качества, необходимые для успешного трудоустройства.) Некоторые из этих высококвалифицированных работников открыли бы собственный бизнес; предпринимательская жилка, безусловно, тоже важный компонент человеческого капитала. Некоторые из них уехали бы в другие места — высококвалифицированные работники мобильнее низкоквалифицированных. А некоторые компании и сами переедут в Чикаго или откроют там свои филиалы и заводы, чтобы воспользоваться временным избытком настоящих талантов. Ученые мужи от экономики наверняка позже описали бы все это как благо для экономического развития Чикаго — такое же, каким стали волны иммиграции на этапе становления Америки.

Если этот пример кажется вам надуманным, рассмотрим другой случай, произошедший со вполне реальным Научно-исследовательским центром боевого применения морской авиации (NAWC — Naval Air Warfare Center) в Индианаполисе, который до конца 1990-х годов снабжал современной электроникой ВМС США. В NAWC работало около 2600 человек; но центр был закрыт в рамках сокращения численности вооруженных сил. Подобные истории не редки. Сотни и даже тысячи людей теряют работу; компании из тех мест, где находятся закрывающиеся предприятия, начинают увядать из-за резкого снижения уровня покупательной способности местного населения. И вот в какой-то момент кто-нибудь выходит и приносит перед телекамерой печальные слова: «В таком-то году закрыли такой-то завод, и город начал умирать». Однако у NAWC совершенно другая история [4]. Одним из его наиболее ценных активов была рабочая сила; около 40 процентов сотрудников были учеными или инженерами. По мнению мудрых и проницательных местных лидеров во главе с мэром города Стивеном Голдсмитом, предприятие можно было продать частному покупателю. Заявки на покупку института подали семь компаний; победителем стала Hughes Electronics.

Январской пятницей 1997 года сотрудники NAWC разошлись по домам государственными служащими, а в следующий понедельник 98 процентов из них вернулись на работу сотрудниками Hughes — NAWC превратился в HAWC. Руководители Hughes, у которых я брал интервью, признавались, что ценность их приобретения заключается в работающих там людях, а не просто в кирпичах и цементе. Компания приобрела огромный человеческий капитал, какой вообще трудно найти. Эта история резко контрастирует

с закрытием заводов, о которых поет Брюс Спрингстин, — о том, как малообразованные рабочие после закрытия шахты, завода или фабрики обнаруживают, что их скудные профессиональные навыки не имеют никакой ценности и никем не востребованы. Все дело в человеческом капитале. В сущности, экономисты могли бы даже эмпирически подтвердить то, о чем поет Спрингстин. По оценкам специалиста по экономике труда Роберта Топела, в случае вынужденной смены работы в связи с закрытием предприятия опытные работники в долгосрочной перспективе лишаются 25 процентов своих доходов.

Теперь самое время обратить внимание на одну из наиболее пагубных концепций в области государственной политики — заблуждение относительно суммарной потребности в рабочей силе. Суть этого ошибочного убеждения заключается в том, что якобы существует некий фиксированный объем работы, которая должна быть выполнена в экономике, поэтому каждое новое рабочее место непременно создается за счет того, что кто-то лишается работы. Отсюда следует, что если я безработный, то найду место только в том случае, если кто-нибудь начнет работать меньше или совсем перестанет трудиться. Именно так, по мнению французского правительства, был создан мир труда — как же оно ошибалось! Рабочие места создаются каждый раз, когда человек предоставляет новый продукт или услугу либо находит более эффективный (или дешевый) способ предоставления старых продуктов.

Эту идею подтверждают цифры. За последние три десятилетия экономика США создала десятки миллионов новых рабочих мест, причем фактически все в секторе интернета. Хотя, следует отметить, рецессия, начавшаяся в 2007 году, уничтожила множество рабочих мест. Во второй половине XX века на американский рынок труда вышли миллионы женщин, и все же уровень безработицы в стране, по историческим меркам, по-прежнему оставался крайне низким вплоть до начала недавнего экономического спада. Да и огромные волны иммигрантов, на протяжении всей истории США прибывавшие сюда в поисках работы, не привели к росту безработицы в долгосрочной перспективе. Вызывают ли такие притоки рабочей силы краткосрочный рост безработицы? Безусловно. Некоторые работники, вынужденные конкурировать с новыми участниками рынка труда, теряют работу, либо им снижают зарплату. Но создается рабочих мест больше, чем уничтожается. А как вы, очевидно, помните, эти новые работники просто не могут

не тратить свои доходы в других секторах экономики, создавая новый спрос на другие продукты. Экономический пирог становится все больше, а не просто по-новому делится на части.

Представьте себе фермерскую общину, в которой многие семьи владеют участком земли и обрабатывают его. Каждая семья производит достаточно, чтобы прокормить себя; излишков урожая или необработанных земельных участков ни у кого нет. В поселении никто не голодает, тем не менее особенно хорошо тоже никто не живет. Все семьи затрачивают много времени на утомительную и однообразную домашнюю работу. Они сами шьют себе одежду, сами учат своих детей, изготавливают и ремонтируют сельскохозяйственные орудия и занимаются другими видами деятельности. А теперь предположим, что в поисках работы в поселок забрел парень. Согласно первому сценарию у него нет никаких полезных навыков. А поскольку в общине нет и свободной земли, ему велят убираться восвояси. Фермеры могут даже за свой счет купить ему билет в один конец. Тут нет «никакой работы».

Теперь рассмотрим второй сценарий: у парня, приехавшего в поселение, есть научная степень в области агрономии. Он разработал новую модель плуга, позволяющую существенно повысить урожайность кукурузы. По приезде он обменивает свои плуги у земледельцев на малую долю их урожая. В результате все в выигрыше. Агроном может прокормить себя, а у земледельцев появляется больше продовольствия для потребления, даже после того как они расплачиваются за новые орудия труда — иначе они бы просто не стали их покупать. А еще община создала новую работу — продавать плуги. Вскоре после этого на вокзале появляется плотник. Он предлагает жителям выполнение разных видов работ, до этого момента отбиривших драгоценное время, которое земледельцы могли потратить на уход за будущим урожаем. Урожайность снова повышается, поскольку жители поселка больше времени уделяют тому, что умеют делать лучше всего, — земледелию. И возникает еще одна новая работа.

К этому моменту фермеры выращивают больше, чем могут съесть сами, и начинают «тратить» излишки на то, что нанимают для общины учителя. Вот вам еще одна новая работа. Учитель учит местных детишек, делая следующее поколение фермеров более образованным и продуктивным, чем их родители. Со временем в нашем вымышленном поселке, где в начале истории не было лишней работы ни для одного человека, живут писатели, пожарные, профессиональные бейсболисты и даже инженеры, которые разрабатывают

iPhones и переносные устройства для приготовления коктейля Margarita. Все это одна из страниц великой истории экономического развития США. Именно благодаря повышению уровня человеческого капитала изначально аграрная нация сумела развиться и построить такие богатые и сложные инфраструктуры, как Манхэттен и Кремниевая долина.

Конечно, это не простой путь. Предположим, один из недавно получивших образование фермеров изобретает плуг, позволяющий выращивать еще более высокие урожаи, вследствие чего первый продавец плугов оказывается вытесненным из бизнеса — действие эффекта созидательного разрушения. В самом деле, технический прогресс уничтожает рабочие места в краткосрочной перспективе, но в долгосрочной — фермерская община выигрывает. Помните: все фермеры теперь стали богаче (на это указывают более высокие урожаи кукурузы), что позволяет им нанять безработного агронома и для выполнения других задач, например для селекции новых гибридных семян (что потом сделает общину еще богаче). В краткосрочной перспективе технический прогресс вытесняет работников, но не приводит к безработице — в долгосрочной. Напротив, мы становимся богаче, а это создает спрос на новые рабочие места в других секторах экономики. Разумеется, образованные работники выигрывают от этого намного больше тех, кто не имеет специальной профессиональной подготовки. Они мобильнее и динамичнее в условиях быстро меняющейся экономики, а значит, вероятность того, что после очередного раунда созидательного разрушения им удастся остаться на плаву, повышается.

Человеческий капитал — понятие намного более всеобъемлющее, нежели умение индивида больше зарабатывать. Он делает нас лучшими родителями и более информированными избирателями, учит высоко ценить искусство и культуру и больше наслаждаться прелестями жизни. Он может сделать нас более здоровыми, потому что благодаря ему мы лучше питаемся и ведем активный образ жизни, а крепкое здоровье — важная часть человеческого капитала. Образованные родители более склонны транспортировать своих детей в автокреслах и учить их цветам и алфавиту раньше, чем те пойдут в школу. В развивающихся странах влияние человеческого капитала может быть еще более глубоким. Экономисты обнаружили, что год дополнительного образования для женщины в стране с низким уровнем дохода четко ассоциируется со снижением на 5–10 процентов вероятности того, что ее ребенок умрет в первые пять лет жизни [5].

Помимо этого, общие запасы нашего человеческого капитала — все, что мы, люди, знаем и умеем, — во многом определяют, насколько мы преуспеваем коллективно, как общество. Мы пользуемся преимуществами знаний о методах профилактики полиомиелита или выплавки нержавеющей стали, несмотря на то что почти никто из читателей этой книги, оказавшись на необитаемом острове, наверняка не сможет сделать ни того, ни другого. Экономист Гэри Беккер, удостоенный Нобелевской премии за свою работу в области исследования человеческого капитала, считает, что на суммарные запасы образования, профессиональной подготовки, навыков и даже здоровья людей приходится около 75 процентов богатства современной экономики. Не на алмазы, здания и нефть, а на то, что в наших головах. «В сущности, экономику следует называть “экономикой человеческого капитала”, потому что так и есть на самом деле, — сказал господин Беккер в своей речи на церемонии награждения Нобелевской премией. — Хотя большое значение имеют все формы капитала (материальный, например заводы и оборудование, финансовый и человеческий), человеческий — важнее всех. Безусловно, в современной экономике человеческий капитал представляет собой самую важную форму капитала из всех участвующих в создании богатства и стимулировании экономического роста» [6].

Стоит отметить, что между уровнем экономического благосостояния страны и ее человеческим капиталом выявлена четкая позитивная корреляция. В то же время исследователи наблюдают практически полное отсутствие такой корреляции между природными ресурсами и уровнем жизни населения разных государств. Такие страны, как Япония и Швейцария, относятся к одним из богатейших в мире, несмотря на сравнительно бедные запасы природных ресурсов. А в Нигерии все как раз наоборот: огромные нефтяные залежи страны относительно мало влияют на уровень жизни ее нации. В некоторых случаях за счет минеральных богатств Африки финансируются кровавые гражданские войны, которые в противном случае наверняка прекратились бы. Среди стран Ближнего Востока Саудовская Аравия имеет самые большие запасы нефти, в то время как Израиль, государство без каких-либо заслуживающих упоминания природных ресурсов, может похвастаться более высоким доходом на душу населения.

Высокий уровень человеческого капитала создает своего рода благотворный цикл, поскольку хорошо образованные взрослые, как правило, вкладывают в развитие своих детей значительные средства. Низкий уровень

человеческого капитала имеет, соответственно, прямо противоположный эффект. Бедные и обездоленные родители растят таких же детей, о чем вам скажет любой учитель государственной школы. Гэри Беккер отмечает, что «даже совсем незначительные различия в подготовке детей в семьях со временем, как правило, преумножаются и к моменту, когда дети становятся подростками, перерастают в весьма заметные различия. Именно поэтому рынок труда не слишком много может дать молодым людям, бросившим школу, едва умеющим читать и так и не выработавшим в себе правильного отношения к работе; по этой же причине чрезвычайно трудно разработать меры помощи этим группам населения» [7].

Почему человеческий капитал столь важен? Начнем с того, что он неразрывно связан с одной из самых важных идей экономики — продуктивностью. Продуктивностью определяется эффективность, с которой общество преобразует производственные ресурсы в результаты, иными словами, это то, насколько хорошо мы что-то делаем. Сколько времени требуется автобилестроителю из Детройта на создание автомобиля — 2000 часов или всего 210? Сколько бушелей зерна может вырастить фермер из Айовы на акре земли — 30 или 210? Чем выше продуктивность общества, тем оно богаче. Все просто: в сутках всегда будет 24 часа, и чем больше мы производим за это время, тем больше потребляем — либо непосредственно, либо обменивая произведенные нами продукты на другие. Продуктивность отчасти зависит от природных ресурсов — в Канзасе, например, выращивать зерно проще, чем в Вермонте, — но в современной экономике на нее значительно сильнее влияют технологии, специализация и навыки, иначе говоря, производные человеческого капитала.

США богаты благодаря высокой продуктивности американцев. Сегодня мы живем лучше, чем в любой другой период времени в истории цивилизации, потому что быстрее и качественнее, чем раньше, производим продукты и услуги, в том числе в сфере здравоохранения и развлечений. Иными словами, работаем мы меньше, а производим при этом больше. В 1870 году типичному домохозяйству для приобретения необходимого годового запаса продовольствия нужно было затратить 1800 часов труда, а сегодня для этого понадобится всего около 260 часов труда. В течение XX века средняя продолжительность рабочего года сократилась с 3100 до примерно 1730 часов. При этом реальный валовой внутренний продукт (ВВП) на душу

населения — мера того, сколько производит каждый из нас, скорректированная с учетом инфляции, — вырос в среднем с 4800 до 40 тысяч долларов. По историческим меркам сегодня даже бедняки живут просто замечательно. *Черта бедности в настоящее время находится на уровне реального дохода, который век назад получали только входящие в 10 процентов богатейших людей.* Как однажды заметил выдающийся экономист Джон Мейнард Кейнс, «в долгосрочной перспективе все определяется продуктивностью».

Кстати, концепция продуктивности полностью лишает смысла идею «оглушительного причмокивания», высказанную Россом Перо. В 1992 году, когда Росс Перо баллотировался на пост президента как независимый кандидат, одним из его главных лозунгов было противостояние Североамериканскому соглашению о свободной торговле (NAFTA — North American Free Trade Agreement). Перо утверждал, что, если открыть границы для свободной торговли с Мексикой, миллионы рабочих мест тут же улетят на юг с «оглушительным причмокиванием». И правда, почему бы компании не переехать в Мексику, если среднестатистический заводской рабочий в этой стране получает малую толику заработной платы своего американского собрата? Ответ на этот вопрос однозначен — из-за продуктивности. Могут ли американские работники конкурировать с иностранными рабочими, которые зарабатывают в два раза меньше них? *Да, большинство американцев способны на это.* Мы производим больше, чем мексиканцы — во многих случаях намного больше, — потому что мы лучше образованы, потому что мы здоровее, потому что мы имеем более широкий доступ к капиталу и новым технологиям, а также потому что у нас более эффективные государственные учреждения и значительно более развитая инфраструктура жизнеобеспечения. Ответьте: сможет ли вьетнамский крестьянин с двумя классами образования выполнять вашу работу? Сомневаюсь.

Конечно, в некоторых отраслях американские рабочие недостаточно продуктивны, чтобы оправдать их относительно высокую заработную плату, например на производстве текстильных изделий и обуви. Здесь требуется относительно неквалифицированная рабочая сила, стоящая в США намного дороже, чем в развивающихся странах. Может ли вьетнамский крестьянин шить баскетбольную обувь? Разумеется, может, причем он делает это за значительно меньшие деньги, чем минимальная зарплата американского фабричного рабочего. Американские компании будут переводить производство в другие страны в аутсорсинг при условии, что расходы на заработную

плату там будут ниже по сравнению с продуктивностью тамошних работников. Нанять рабочего, который стоит в десять раз дешевле, но производит лишь десятую часть, — не слишком выгодная сделка. А вот работник, чей труд оплачивается десятой частью от зарплаты другого работника, при условии что делает он лишь вдвое меньше, — это уже вполне выгодно.

Хотя Росс Перо предупреждал нас о том, что американская экономика при первой же возможности стройными рядами переместится в Гвадалахуру, большинство экономистов предсказывали, что NAFTA окажет на ситуацию с трудовой занятостью в США не такое уж большое влияние, причем не негативное, а позитивное. Сколько-то американских рабочих мест из-за конкуренции с мексиканцами действительно будет потеряно, но по мере увеличения экспорта в Мексику их количество будет расти. США вот уже почти десять лет живут с NAFTA, и, как мы видим, все именно так и происходит. Экономисты утверждают, что влияние этого соглашения на общую занятость позитивно, хоть и очень незначительно, если учитывать огромные объемы производства американской экономики.

Будут ли наши дети жить лучше нас? Да, если они будут продуктивнее нас, то есть если модель экономики, характерная для всей предыдущей американской истории, сохранится. Именно *рост* продуктивности труда повышает жизненные стандарты. Если она растет на 2 процента в год, то с каждым годом мы становимся на 2 процента богаче. Почему? Потому что мы можем взять те же производственные ресурсы и произвести из них на 2 процента больше продукта — либо произвести такое же количество продукта при меньших производственных ресурсах. Одна из самых интересных современных дискуссий, ведущихся экономистами, касается вопроса о том, наблюдается ли в американской экономике резкое увеличение темпов роста продуктивности. Некоторые экономисты, в том числе Алан Гринспен в период его пребывания на посту главы ФРС, утверждают, что инвестиции в информационные технологии привели к стабильно более высоким темпам роста этого показателя. Другие, такие как Роберт Гордон из Северо-Западного университета, считают, что при должной интерпретации имеющихся у нас данных следует сделать вывод, что темпы роста продуктивности труда существенно не изменились.

Кто в этой дискуссии прав, для нас чрезвычайно, критически важно. С 1947 по 1975 годы продуктивность труда росла на 2,7 процента в год. С 1975-го до середины 1990-х годов по причинам, до сих пор до конца не изученным,

темпы роста продуктивности замедлились до 1,4 процента в год. Затем ситуация снова улучшилась: с 2000 по 2008 год темпы роста этого показателя увеличились до 2,5 процента в год. Эта разница может казаться незначительной, на самом же деле она оказывает на наш уровень жизни огромное влияние. В сфере финансов и экономики есть один удобный прием под названием «Правило 72». Разделите 72 на темпы роста (или процентную ставку) и получите результат, который примерно подскажет вам, сколько времени понадобится для увеличения растущей величины в два раза. Например, основная сумма на банковском счету, положенная под 4 процента в год, удвоится примерно через 18 лет. Когда продуктивность растет на 2,7 процента в год, уровень жизни повышается в два раза каждые 27 лет. При темпах роста в 1,4 процента для этого потребуется 51 год.

Следует отметить, что рост продуктивности делает нас богаче независимо от того, что происходит во всем остальном мире. Если продуктивность труда в Японии выросла на 4 процента, а в США — на 2 процента, *значит, обе страны стали богаче*. Чтобы понять, почему так происходит, вернемся к простой экономике фермерской общины. Если один фермер ежегодно выращивает на 2 процента больше зерна и свиней, а его сосед ежегодно повышает свой урожай и прирост поголовья на 4 процента, то с каждым годом они потребляют все больше этих продуктов (или все больше их продают). Если же данный разрыв в темпах роста продуктивности сохраняется достаточно долго, один из фермеров станет существенно богаче второго, что может послужить источником зависти или политических разногласий, но все равно оба они будут жить все лучше. То, что рост продуктивности, как и многое в экономике, не является игрой, в которой один выигрывает обязательно за счет другого, чрезвычайно важно.

Как, например, сказалось бы на США то, что 500 миллионов индийцев стали бы более продуктивными и постепенно перешли от нищеты на уровень среднего класса? Мы тоже стали бы богаче. Бедные индийские крестьяне, выживающие сегодня на один доллар в день, не могут позволить себе купить наше программное обеспечение, автомобили, музыку, книги, экспортируемую нами сельскохозяйственную продукцию. А будь они богаче, могли бы все это покупать. В то же время некоторые из этих 500 миллионов человек, чей потенциал в настоящее время не реализуется из-за отсутствия образования, начали бы производить продукты и услуги, превосходящие то, что мы имеем в данный момент, что, соответственно, повысило бы и наш

уровень благосостояния. Возможно, один из этих получивших образование индийских крестьян нашел бы вакцину для борьбы со СПИДом или придумал наконец способ повернуть вспять процесс глобального потепления. Перефразируя слоган Объединенного фонда афро-американских колледжей (United Negro College Fund), не использовать потенциал 500 миллионов умов — просто чудовищно.

Рост продуктивности зависит от инвестиций: в физический и человеческий капитал, в научные исследования и разработки и даже в более эффективные государственные институты. Все эти инвестиции требуют от нас отказаться от потребления в настоящее время, ради того чтобы иметь возможность больше потреблять в будущем. Если вы откажетесь от покупки BMW и инвестируете эти деньги в высшее образование, в будущем ваш доход увеличится. Компания по разработке программного обеспечения может отказаться платить своим акционерам дивиденды и вложить всю прибыль в разработку нового, лучшего продукта. А государство собирает налоги, лишая нас некоторой части текущего потребления, для финансирования исследований в области генетики, что позволит улучшить здоровье нации в будущем. В каждом из этих случаев мы тратим ресурсы сейчас, чтобы стать более продуктивными позже. Если обратиться к макроэкономике, изучающей экономику как единое целое, то одним из важнейших вопросов будет такой: достаточно ли мы как нация инвестируем в то, чтобы уровень нашей жизни продолжал повышаться?

На рост продуктивности существенно влияют также юридические, нормативные и налоговые структуры. Высокие налоги, неэффективное правительство, нечетко сформулированные права собственности и чрезмерное регулирование могут ослабить стимул людей к инвестициям в продуктивность или вовсе уничтожить его. Колхозы, например, на редкость отвратительный способ организации сельского хозяйства. И некоторые социальные факторы, такие, скажем, как дискриминация, тоже весьма негативно сказываются на продуктивности. Общество, которое мешает женщинам получать образование или ограничивает возможности представителей той или иной расы, касты или племени, не использует огромные ресурсы. Как уже говорилось, рост продуктивности в значительной мере зависит также от инноваций и технического прогресса, а их влияние до сих пор до конца не изучено. Почему интернет ворвался в нашу жизнь в середине 1990-х годов, а не в конце 1970-х? Как получилось, что мы «взломали» геном человека, но по-прежнему

не нашли дешевый источник экономически чистой энергии? Короче говоря, забота о росте продуктивности сродни воспитанию детей: у нас нет четкого плана, позволяющего воспитывать олимпийских чемпионов или гарвардских ученых, но в общих чертах нам известно, что для этого важно.

Исследования в области человеческого капитала очень сильно влияют на государственную политику. И самое главное — они могут объяснить, почему мы все еще не умерли от голода. Население Земли выросло до шести миллиардов; как мы до сих пор умудряемся прокормить столько ртов? В XVIII веке английский ученый Томас Мальтус прославился предсказанием весьма мрачного будущего человечества, поскольку он был убежден, что по мере того, как общество будет становиться богаче, оно будет неуклонно расточать свое богатство из-за прироста населения, то есть производя на свет все больше детей. Эти дополнительные рты будут съедать весь избыток. По мнению Мальтуса, человечество обречено влачить жалкое существование на грани выживания, безрассудно плодя потомство в хорошие времена и голодая в плохие. И как утверждает Пол Кругман, в отношении 55 из последних 57 веков прогноз Мальтуса вполне оправдывался. Население мира росло, но благосостояние человечества менялось не слишком сильно.

Только с наступлением промышленной революции люди начали заметно, стабильно богатеть. И все же даже тогда предсказание Мальтуса в основном сбывалось. Как отмечает Гэри Беккер, «когда доходы родителей росли, они действительно тратили на детей больше, как и полагал Мальтус, но, как предсказывает теория человеческого капитала, рожали меньше детей и тратили намного больше средств на каждого ребенка» [8]. Экономические преобразования как следствие промышленной революции, в частности значительное увеличение темпов роста продуктивности, существенно повысили стоимость времени родителей. А когда наличие большого числа детей перестало давать большие преимущества, люди начали активно вкладывать свои возросшие доходы в *качество* потомков, а не только в *количество*.

Кстати, одно из заблуждений, связанных с таким явлением, как нищета, заключается в том, что развивающиеся страны бедны потому, что для них характерен слишком быстрый прирост населения. На самом же деле в данном случае причинно-следственную связь лучше всего понимать в обратном направлении: бедные люди рожают много детей, потому что затраты на их вынашивание и воспитание низки. Контроль рождаемости, независимо от его надежности, работает только в той степени, в какой сами семьи

предпочитают иметь меньше детей. В результате получается, что одно из самых мощных орудий для борьбы с чрезмерным приростом населения — это создание лучших экономических условий, позволяющих женщинам получать хорошее образование. А начинается все, понятно, с образования девочек. В период между 1966 и 1975 годами на Тайване удвоилось число девушек, окончивших среднюю школу; коэффициент рождаемости тоже сократился вдвое. В развитых странах, где женщины вот уже более полувека пользуются чрезвычайно широким диапазоном новых экономических возможностей, уровень рождаемости снизился практически до уровня воспроизводства населения (2,1 рождения на одну женщину), а то и больше.

Мы начали эту главу с обсуждения дома Билла Гейтса, который, я почти уверен, несколько больше вашего. Это говорит о том, что сегодня, на заре третьего тысячелетия, Америка остается страной с чрезвычайно высоким уровнем экономического неравенства. А увеличивается ли этот разрыв между бедными и богатыми? По почти всем меркам, ответ на этот вопрос, к сожалению, будет утвердительным. Согласно анализу Бюджетного управления Конгресса, по состоянию на 2004 год американские домохозяйства из нижнего квантиля распределения доходов зарабатывали всего на 2 процента больше (с поправкой на инфляцию), чем в 1979 году. Следовательно, четверть века прошли для них практически без какого-либо реального увеличения доходов. Ситуация у американцев в средней части распределения доходов несколько лучше: их средний семейный доход вырос на 15 процентов в реальном выражении. Зато доходы домохозяйств из верхнего квантиля — богатейших 20 процентов населения — выросли на целых 63 процента (с поправкой на инфляцию) [9]!

Иными словами, по мере разворачивания самого продолжительного экономического бума в истории Америки богатые становились богаче, а бедные топтались на месте или даже беднели. Заработная плата мужчин, не окончивших среднюю школу, снизилась примерно на четверть по сравнению с тем, что зарабатывали их отцы, при условии, что те тоже не получили среднего образования. Спад, начавшийся в 2007 году, немного сократил разрыв между богатыми и бедными американцами — путем уничтожения богатства наверху, а вовсе не за счет повышения благосостояния типичного работника. Сегодня большинство экономистов согласятся, что долгосрочная тенденция заключается в увеличении разрыва между богатыми и бедными гражданами

США. Больше всего в этом смысле поражает положение вещей на самой верхушке распределения доходов. В 1979 году один процент богатейших американцев заработал 9 процентов от общего дохода страны; в настоящее время они получают 16 процентов ежегодной коллективной прибыли всей Америки.

Почему? Лучше всего это социальное явление объясняет идея человеческого капитала. Последние несколько десятилетий, по сути, в чем-то реализовали сценарий комедии 1984 года «Мечь полудурков». Квалифицированные работники в США всегда зарабатывали больше неквалифицированных; в эти же годы это различие стало углубляться поистине поразительными темпами. Короче говоря, человеческий капитал становится все более важным и, следовательно, вознаграждается лучше, чем в прежние времена. Одним из простых мерил важности человеческого капитала можно назвать разрыв между зарплатой выпускника средней школы и заработком выпускника высшего учебного заведения. В начале 1980-х годов вторые зарабатывали в среднем на 40 процентов больше, чем люди, окончившие только среднюю школу; теперь они зарабатывают на 80 процентов больше. А люди с учеными степенями еще больше. Очевидно, что XXI век — время, когда быть гением особенно выгодно.

Наша экономика развивается в русле, благоприятном для квалифицированных работников. Например, компьютеризация практически во всех отраслях промышленности ставит в выгодное положение тех, кто либо имеет навыки работы с компьютером, либо достаточно умен, чтобы научиться этому уже на работе. Технический прогресс делает умного работника более продуктивным, а неквалифицированного — просто ненужным. Банкоматы все больше заменяют кассиров, автозаправки самообслуживания — персонал АЗС; автоматизированные сборочные линии — рабочих, занятых рутинным бездумным трудом. По сути, конвейеры General Motors воплощают в себе основную тенденцию американской экономики. Основные компоненты автомобиля сегодня собирают компьютеры и сложнейшие роботы, что создает высокооплачиваемые рабочие места для людей, которые пишут компьютерные программы и конструируют роботов, и одновременно неуклонно снижает спрос на работников без каких-либо специализированных навыков — за исключением готовности каждый день честно делать свою работу.

При этом вследствие развития международной торговли неквалифицированные работники сталкиваются со все большей конкуренцией с другими

низкоквалифицированными работниками со всего земного шара. В долгосрочной перспективе международная торговля, безусловно, мощная сила и благо, а в краткосрочной — у нее действительно немало жертв. Торговля, как и технический прогресс, улучшает жизнь высококвалифицированной рабочей силы, потому что открывает новые рынки для экспорта высокотехнологичных продуктов. Boeing продает самолеты Индии, Microsoft продает программное обеспечение Европе, McKinsey & Company продает консалтинговые услуги Латинской Америке. И это отличная новость для людей, которые знают, как сконструировать реактивный двигатель или могут объяснить суть концепции общего управления качеством на испанском языке. Однако все это вынуждает неквалифицированных работников нашей страны конкурировать с такой же рабочей силой, скажем, из Вьетнама. На вьетнамской обувной фабрике компания Nike платит рабочим доллар в день, однако Boeing не может таким же образом подходить к строительству своих самолетов. Глобализация создает множество новых возможностей для квалифицированных работников (книга, которую вы держите в руках, опубликована на одиннадцати языках мира!) и усиливает конкуренцию среди неквалифицированных.

С этим мало кто спорит. Тем не менее существуют разногласия насчет степени влияния разных причин на увеличивающийся разрыв в заработных платах. Профсоюзы сегодня во многом утратили свою былую силу, тем самым заметно ослабив позиции «синих воротничков»* в переговорном процессе. Кроме того, работники с высокой оплатой труда работают больше часов, чем люди с низким уровнем дохода, что еще больше усугубляет разрыв в суммарных доходах этих двух категорий рабочей силы [10]. Все чаще отрасли увязывают заработную плату с продуктивностью, чем еще сильнее увеличивают различия в заработной плате более и менее продуктивных работников. В любом случае, увеличение неравенства доходов — объективная реальность. Должно ли нас это волновать? Экономисты традиционно утверждают, что нет, объясняя свое мнение двумя основными причинами. Во-первых, неравенство доходов посылает нам важные экономические сигналы. Например, увеличивающийся разрыв в заработках людей со средним и высшим образованием стимулирует многих учащихся поступать в университеты и колледжи. А впечатляющие состояния, зарабатываемые себе успешны-

* Синий воротничок — представитель рабочего класса, как правило, занятый физическим трудом за почасовую оплату. *Прим. ред.*

ми предпринимателями, мотивируют людей идти на риск, без чего невозможны инновации, многие из которых приносят впоследствии огромную пользу всему обществу. Экономика — наука о стимулах, а перспектива стать богатым — это отличный стимул.

Во-вторых, многие экономисты утверждают, что мы не должны беспокоиться из-за разрыва между богатыми и бедными до тех пор, пока улучшается жизнь всех людей. Иными словами, нам следует беспокоиться о том, насколько велик достающийся бедным кусок пирога, а не о том, сколько пирога получает американский малоимущий по сравнению с Биллом Гейтсом. В своем обращении к Американской экономической ассоциации президент этой организации Роберт Фогель, специалист по экономической истории и лауреат Нобелевской премии 1999 года, утверждает, что беднейшие из наших сограждан пользуются сегодня благами, о которых век назад могли только мечтать даже особы королевской крови. Например, у более 90 процентов людей, проживающих в социальном жилье, сегодня имеются цветные телевизоры. Зависть, возможно, и относится к семи смертным грехам, но экономисты не обращают на нее особого внимания. Полезность для меня должна зависеть от того, насколько мне нравится мой автомобиль, а не от того, владеет ли Jaguar мой сосед.

Конечно, в реальной жизни все наоборот. Американский журналист и сатирик Генри Менкен однажды сказал, что богатый человек — это тот, кто зарабатывает на 100 долларов в год больше, чем муж сестры его жены. И некоторые экономисты, хоть и с небольшим опозданием, пришли к выводу, что он был прав [11]. Исследователи Дэвид Наймарк и Эндрю Постлвейт проанализировали большую выборку американок, имеющих сестер, чтобы определить, почему одни женщины предпочитают ходить на работу, а другие нет. Учтя все наиболее распространенные объяснения — безработицу на местном рынке труда, образование и опыт работы женщин и тому подобное, они нашли веские доказательства, подтверждающие правоту пессимистичного наблюдения Менкена: в их выборке женщина с очевидно большей вероятностью устраивалась на работу, если муж ее сестры зарабатывал больше, чем ее собственный муж.

Экономист из Корнельского университета Роберт Франк, автор книги *Luxury Fever* («Лихорадка роскоши»), весьма убедительно доказал, что относительное богатство, или размер моего куска экономического пирога по сравнению с куском пирога моего соседа, — чрезвычайно важный фактор,

определяющий для нас полезность. Он предложил участникам опроса сделать выбор между двумя мирами: в мире А ты зарабатываешь 110 тысяч долларов, а все остальные по 200 тысяч долларов; в мире Б ты зарабатываешь 100 тысяч, а все остальные 85 тысяч. Франк объяснял людям: «Цифры этих доходов отображают реальную покупательную способность. Ваш доход в мире А даст вам возможность иметь дом на 10 процентов больший, чем тот, который вы сможете себе позволить в мире Б, на 10 процентов больше обедов в ресторанах и тому подобного. Выбирая мир Б, вы отказываетесь от некоторого количества абсолютного дохода в обмен на существенное увеличение дохода относительного». Иными словами, в мире А вы были бы богаче, а в мире Б вы были бы менее богатым, но богаче всех остальных. Какой сценарий сделает вас счастливее? В итоге экономист обнаружил, что большинство американцев выбрали бы вариант Б. Таким образом, относительный доход оказался важнее абсолютного, даже большего. Частично это может объясняться банальной завистью. Роберт Франк также отмечает, что, скорее всего, в сложных социальных условиях мы используем разные способы оценки своей продуктивности и относительное богатство — один из них.

Существует и второй, более прагматичный вопрос об увеличении неравенства доходов. Не может ли разрыв между богатыми и бедными увеличиться настолько, что это начнет тормозить экономический рост, не говоря уж об этическом аспекте этой проблемы? Есть ли точка, в которой неравенство доходов прекращает мотивировать нас усерднее трудиться и становится контрпродуктивным? Ведь такое может случиться по самым разным причинам. Например, бедные люди могут почувствовать себя настолько обездоленными, что начнут отвергать важные политико-экономические институты, скажем, право собственности или верховенство права. Неравномерное распределение доходов может привести к тому, что богатые будут растрчивать ресурсы на все более легкомысленные предметы роскоши (покупать тортики на день рождения любимых собачек), тогда как инвестиции в человеческий капитал малоимущих, безусловно, принесли бы значительно бóльшую отдачу. Или классовая борьба может привести к мерам, которые карают богатых, ничуть не улучшая при этом жизнь бедных [12]. Некоторые исследования действительно выявили негативную взаимосвязь между неравенством доходов и экономическим ростом; другие же дали обратные результаты. Более полные данные со временем позволят нам точнее определить характер этой взаимосвязи, но философские дебаты на важную

тему — насколько сильно мы должны заботиться о размере кусков растущего экономического пирога — будут бушевать в будущем еще сильнее.

Обсуждение темы человеческого капитала приводит нас сразу к нескольким заключительным вопросам. Пребудет ли бедность с нами всегда, как когда-то предостерегал Иисус? Не делает ли система свободного рынка бедность неизбежной? Если в экономике есть безусловные победители, обязательно ли должны быть проигравшие? Нет, нет и нет. Как уже не раз говорилось, экономическое развитие — это не игра, в которой непременно есть победившие и проигравшие. Миру вовсе не нужны бедные страны, чтобы в нем были страны богатые; а люди не всегда богаты за счет других. Семьи, живущие сегодня в муниципальном жилье в южной части Чикаго, бедны не потому, что Билл Гейтс живет в огромном доме. *Скорее они бедны вопреки тому, что Билл Гейтс живет в огромном доме.* По ряду сложных причин американские бедняки не получили своей доли выгод от роста продуктивности, порожденного Microsoft. Билл Гейтс не забирал их долю пирога, не стоял на пути их успеха и не нагревал руки на их несчастьях. Его видение и талант создали огромное количество богатства, но его часть получили не все. Между миром, в котором Билл Гейтс разбогател, украв урожай других людей, и миром, в котором он разбогател, выращая свой собственный огромный урожай и делаясь им с одними людьми и не делаясь с другими, огромная дистанция. И второй мир намного точнее отображает, как работает современная экономика.

В теории мир, в котором каждый человек прекрасно образован, здоров и продуктивен, был бы миром, где всем живется комфортно. Возможно, мы никогда не сможем вылечиться от многочисленных физических и психических заболеваний, мешающих некоторым людям использовать свой потенциал на полную. Но эта проблема вызвана биологическими, а не экономическими факторами. Экономика же говорит нам, что теоретически пределов тому, насколько хорошо мы можем жить или как широко может распространяться наше богатство, не существует.

Действительно ли это так? Если бы мы все были докторами наук, кто бы развешивал полотенца в Four Seasons? Наверное, никто. По мере того как население земного шара становится все более продуктивным, мы все больше заменяем труд технологиями. Мы используем голосовую почту вместо секретарей, стиральные машины вместо горничных, банкоматы вместо

банковских кассиров, базы данных вместо клерков, торговые автоматы вместо продавцов, канавокопатели вместо землекопов. Мотивация для всего этого развития коренится в важной экономической концепции альтернативной стоимости. Высококвалифицированные специалисты могут употребить свое время на самые разные виды продуктивной деятельности, следовательно, нанимать инженера на расфасовку бакалеи баснословно дорого. Например, подумайте, за какую зарплату вы согласились бы разносить по номерам полотенца в Four Seasons? В США гораздо меньше домашней прислуги, чем в Индии, хоть Америка намного богаче. Индия наводнена неквалифицированными работниками, у которых мало шансов найти хоть какую-нибудь работу; в США таких работников не много, что делает труд домашней прислуги относительно дорогостоящим — это вам охотно подтвердит каждый, кто хоть раз искал няню для своих детишек. Кто может позволить себе иметь дворецкого, который в противном случае зарабатывал бы 50 долларов в час, занимаясь написанием компьютерных кодов?

Если рутинный, бездумный труд автоматизировать невозможно, эти задачи можно возложить на студентов и молодых людей — пусть они таким образом накапливают человеческий капитал. Я, например, более десяти лет подавал клюшки и мячи в гольф-клубе (кстати, самым известным моим клиентом был Джордж Буш, хоть и задолго до того, как стал президентом); моя жена работала официанткой. Эти рабочие места обеспечивают молодого человека опытом работы, который становится важным компонентом человеческого капитала. Но предположим, что существует какая-то особенно неприятная задача и ее невозможно автоматизировать, а по причине опасности нельзя поручить молодым людям в самом начале их карьеры. Например, высокообразованное сообщество производит все виды ценнейших продуктов и услуг, но получает в качестве побочного продукта мерзкую грязь. И сбор этой гадости — ужасная, отупляющая работа. Но если ее никто не будет убирать, вся экономика забуксует. И если у всех в этом сообществе диплом Гарвардского университета, кто же будет заниматься отходами?

Это будет делать золотарь*. И этот человек, между прочим, будет одним из самых высокооплачиваемых работников в городе. Если экономика так сильно зависит от сбора отходов и ни одна машина не способна выполнять эту задачу, сообществу придется найти способ мотивировать на это кого-то

* Золотарь (устар.) — человек, занимающийся очисткой выгребных ям, уборных и вывозом нечистот. *Прим. ред.*

из своих членов. Один из самых эффективных способов мотивации людей — высокая оплата. Заработная плата, которую общество предложит за уборку мусора, будет неуклонно расти до тех пор, пока какой-нибудь человек — врач, инженер или писатель — не согласится оставить свое приятное занятие и стать золотарем. Таким образом, в мире с огромным человеческим капиталом тоже могут быть не слишком приятные виды деятельности — ну, скажем, быть проктологом, — но бедных людей там нет. Впрочем, многие люди согласятся получать меньше денег, но заниматься приятным для них делом — например, преподавать в университете (особенно учитывая длительный летний отпуск).

Человеческий капитал создает новые возможности. Он делает нас богаче и здоровее, он делает нас более совершенными существами, дает нам возможность жить лучше и при этом меньше работать. И, что наиболее важно с точки зрения государственной политики, человеческий капитал отделяет имущих от неимущих. Марвин Зонис, профессор Бизнес-школы при Чикагском университете, консультант компаний и государственных институтов по всему миру, однажды прекрасно сказал об этом в своем обращении к деловому сообществу Чикаго: «Сложность станет отличительной характеристикой нашего века, — провозгласил он. — Повсюду будет большой спрос на все более высокие уровни человеческого капитала. Страны, которые это понимают, и компании, которые знают, как мобилизовать и применять человеческий капитал, а также школы, которые его создают... станут победителями в нашем столетии. Остальным же достанется лишь большая отсталость и больше страданий для их собственных граждан и больше других самых разных проблем» [13].



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

