

Майкъл Сандел

КАКВО НЕ МОГАТ ДА КУПЯТ ПАРИТЕ

София, 2017

Преводът е направен по изданието:

MICHAEL J. SANDEL

WHAT MONEY CAN'T BUY

The Moral Limits of Markets

FARRAR, STRAUS AND GIROUX / NEW YORK

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

Copyright © 2012 by Michael J. Sandel

© Камен Костов, Боян Костов, превод, 2017

© Издателство „Изток-Запад“, 2016

ISBN 978-619-01-0155-0

Майкъл Сандел

КАКВО
НЕ
МОГАТ
ДА КУПЯТ
ПАРИТЕ

Моралните граници
на пазара

Превод от английски
Камен Костов
Боян Костов



На Кикү, с обич

Съдържание

Увод

Пазари и морал / 7

ЕПОХАТА НА ПАЗАРНИЯ ТРИУМФАЛИЗЪМ / 9 ▶ ВСИЧКО ЗА ПРОДАН / 11 ▶
ПРЕОСМИСЛЯНЕ НА РОЛЯТА НА ПАЗАРИТЕ / 14

1

Пререждане на опашката / 19

ФАСТ ТРЕК / 19 ▶ СКОРОСТНИ ЛЕНТИ / 21 ▶ БИЗНЕСЪТ „ЧАКАНЕ НА ОПАШКА“ /
23 ▶ ПРОДАЖБА НА ТАЛОНИ ЗА ЛЕКАРСКИ ПРЕГЛЕД / 26 ▶ КОНСИЕРЖ ЛЕКАРИ
/ 27 ▶ ПАЗАРНО МИСЛЕНЕ / 30 ▶ ПАЗАРИ СРЕЩУ ОПАШКИ / 32 ▶ ПАЗАРИ И
КОРУПЦИЯ / 34 ▶ КАКВО НЕ Е НАРЕД СЪС СПЕКУЛАТА С БИЛЕТИ? / 37 ▶ ЕТИКАТА
НА ОПАШКАТА / 40

2

Стимули / 43

ПАРИ ЗА СТЕРИЛИЗАЦИЯ / 43 ▶ ИКОНОМИЧЕСКИЯТ ПОДХОД КЪМ ЖИВОТА
/ 47 ▶ ПЛАЩАНЕ НА ДЕЦА ЗА ДОБРИ ОЦЕНКИ / 51 ▶ ПОДКУПИ ЗА ЗДРАВЕ / 55
▶ ПОГРЕШНИ СТИМУЛИ / 60 ▶ ГЛОБИ И ТАКСИ / 65 ▶ ЗАПЛАЩАНЕ ЗА ЛОВ НА
НОСОРОГ / 78 ▶ ЗАПЛАЩАНЕ ЗА ОТСТРЕЛВАНЕ НА МОРЖ / 81 ▶ СТИМУЛИ И
МОРАЛНИ ЗАТРУДНЕНИЯ / 83

3

Как пазарите изтласкват морала / 91

КАКВО МОЖЕ И КАКВО
НЕ МОЖЕ ДА СЕ КУПИ С ПАРИ / 91 ▶ ТЪРГОВИЯ
С ИЗВИНЕНИЯ И СВАТБЕНИ ТОСТОВЕ / 94 ▶ КАЗУСЪТ СРЕЩУ ПОДАРЪЦИТЕ
/ 96 ▶ ПОДАРЪЦИ В ПАРИЧНО ИЗРАЖЕНИЕ / 101 ▶ ЗАКУПЕНА ПОЧИТ
/ 104 ▶ ДВЕ ВЪЗРАЖЕНИЯ СРЕЩУ ПАЗАРИТЕ / 108 ▶ ИЗТЛАСКВАНЕ НА
НЕПАЗАРНИТЕ НОРМИ / 110 ▶ ДЕПА ЗА РАДИОАКТИВНИ ОТПАДЪЦИ / 111 ▶
ДЕН НА БЛАГОТВОРИТЕЛНОСТТА И ЗАКЪСНЕЛИ РОДИТЕЛИ / 114 ▶ ЕФЕКТ
НА КОМЕРСИАЛИЗАЦИЯТА / 117 ▶ КРЪВ ЗА ПРОДАН / 119 ▶ ДВА ПАЗАРНИ
ПРИНЦИПА / 121 ▶ ИКОНОМИСВАНЕ НА ЛЮБОВ / 123

4

Пазари на живот и смърт / 127

ЗАСТРАХОВАНЕ НА ПОРТИЕРИ / 128 ► ОТКУПУВАНЕ НА ЗАСТРАХОВКИ НА СМЪРТНО БОЛНИ: ДА ЗАЛОЖИШ ЖИВОТА СИ / 132 ► ЗАЛОЗИ ЗА СМЪРТ / 137 ► КРАТКА МОРАЛНА ИСТОРИЯ НА ЖИВОТОЗАСТРАХОВАНИЕТО / 140 ► ФЮЧЪРСЕН ПАЗАР ЗА ТЪРГОВИЯ НА ТЕРОРИСТИЧНИ НАПАДЕНИЯ / 146 ► ЖИВОТЪТ НА НЕПОЗНАТИ / 151 ► ОБЛИГАЦИИ ЗА СМЪРТ / 157

5

Права за наименуване / 161

АВТОГРАФИ ЗА ПРОДАН / 162 ► ПРАВА ЗА НАИМЕНУВАНЕ / 167 ► ВИП ЛОЖИ / 170 ► МЪНИБОЛ / 174 ► ТУК Е МЯСТОТО ЗА ВАШАТА РЕКЛАМА / 178 ► КАКВО НЕ Е НАРЕД С КОМЕРСИАЛИЗМА? / 182 ► ОБЩИНСКИ МАРКЕТИНГ / 187 ► ЛОЖЕФИКАЦИЯ / 199

Бележки	203
Благодарности	228
Предметен показалец.....	231
Именен показалец.....	235
За автора.....	239

Увод

ПАЗАРИ И МОРАЛ

ИМА НЕЩА, КОИТО НЕ могат да се купят с пари, но в наши дни те не са много. Почти всичко може да се продаде. Например:

- ▶ *По-добра затворническа килия: 82 щ.д. на вечер.* В Санта Ана, Калифорния, и някои други градове осъдените за ненасилнически деяния могат да платят за чиста и спокойна затворническа килия, която е далеч от килиите на неплащащите затворници.¹
- ▶ *Достъп до бързите ленти на магистралите: 8 щ.д. в час пик.* Минеаполис, Сан Диего, Хюстън, Сиатъл и други градове се опитват да намалят задръстванията по магистралите, като позволяват на шофьори без пътници да използват лентите за коли с много пътници. Цената зависи от трафика.²
- ▶ *Услугите на индийска сурогатна майка: 6250 щ.д.* Западните семейни двойки търсят предимно сурогатни майки от Индия, тъй като там тази дейност е позволена, а цената е с около една трета по-ниска от тази в САЩ.³
- ▶ *Правото да имигрирате в САЩ: 500 000 щ.д.* Чужденци, които инвестират 500 000 щ.д. и създадат най-малко десет работни места в райони с висока безработица, имат право на Зелена карта и постоянно пребиваване.⁴
- ▶ *Правото да застреляте застрашен черен носорог: 150 000 щ.д.* Собственик на ранчо в Южна Африка продава на ловци правото да застрелят ограничен брой носорози, което го мотивира да развъжда и защитава този застрашен вид.⁵
- ▶ *Достъп до мобилния номер на лекуващия ви лекар: 1500 и повече щ.д. годишно.* Все повече лекари предлагат достъп до мобилните си телефони и назначаване на незабавен час за преглед на пациенти, които заплащат годишни такси от 1500 до 25 000 щ.д.⁶

- ▶ *Правото да се изхвърли един метричен тон въглероден двуокис в атмосферата: €13 (прибл. 18 щ.д.).* Европейският съюз контролира пазар за емисии на въглероден двуокис, който позволява на компаниите да търгуват с правото да се замърсява атмосферата.⁷
- ▶ *Прием на детето ви в престижен университет:* цената не е публикувана, но служители в някои от водещите университети информират „Уолстрийт Джърнъл“, че приемат студенти, чиито родители са заможни и са готови да направят значителни финансови вноски.⁸

Не всеки може да си позволи подобни неща. Но днес има много нови начини да се печелят пари. Ако имате нужда от допълнителни приходи, ето някои нови възможности:

- ▶ *Отдайте под наем място на челото си (или на друго място върху тялото си) за реклама: 777 щ.д.* Авиокомпанията „Еър Ню Зийланд“ нае трийсет души да обръснат главите си и да носят временни татуировки с надписа: „Нуждаете се от промяна? Елате в Нова Зеландия.“⁹
- ▶ *Съгласете се да ви използват като морско свинче за изпробване на нови лекарства: 7500 щ.д.* Заплащането може да е по-високо или по-ниско в зависимост от процедурите, които се използват при тестването на лекарства, и предполагаемите странични ефекти.¹⁰
- ▶ *Станете наемен войник в Сомалия или Афганистан за някоя частна военна компания: от 250 до 1000 щ.д. дневно.* Заплащането е различно според квалификацията, опита и националността.¹¹
- ▶ *Чакане на опашка пред Капитолия във Вашингтон, за да пазите мястото на някой лобист, който желае да присъства на изслушване в Конгреса: 15 – 20 щ.д. на час.* Лобистите плащат на компании, които наемат бездомници и други хора да чакат вместо тях.¹²
- ▶ *Ако сте второкласник в училище с по-ниска успеваемост в Далас, прочетете някоя книга: 2 щ.д.* За да насърчат четенето, училищата заплащат на децата за всяка прочетена книга.¹³

- ▶ *Ако сте с наднормено тегло, свалете шест-седем килограма за четири месеца: 378 щ.д. Здравните застрахователи предлагат финансови стимули за отслабване и други видове здравословно поведение.¹⁴*
- ▶ *Купете животозастрахователната полица на болен или възрастен човек, изплащайте годишните премии, докато е жив, и след смъртта му ще получите обезщетението за смърт, което би могло да е милиони (в зависимост от полицата). Тази форма на залагане на живота на непознати се превърна в индустрия за 30 милиарда долара. Колкото по-скоро умре непознатият, толкова повече печели инвеститорът.¹⁵*

В днешно време почти всичко може да се купи и да се продаде. През последните три десетилетия пазарите и пазарните ценности започнаха да управляват живота ни, както никога досега. Стигнахме до това състояние не в резултат на съзнателен избор, а някак незабелязано.

След края на студената война пазарите и пазарното мислене получиха неоспорим престиж и това беше разбираемо. Нито един друг механизъм за организиране на производството и разпределението на стоките не е толкова успешен при изграждането на богатство и благополучие. Но докато все повече страни по целия свят възприемаха пазарните механизми като определящи за своите икономики, се случваше и нещо друго. Пазарните ценности започнаха да играят все по-решаваща роля в социалния живот. Икономиката се превърна в абсолютен повелител.

Днес логиката на покупко-продажбата вече не се отнася само до материалните блага, а все повече обуславя целия ни живот. Време е да се запитаме дали искаме да живеем по този начин.

Епохата на пазарния триумфализъм

Годините, които ни доведоха до финансовата криза от 2008 г., бяха опияняващо време на вярата в пазарите и дерегулацията – епохата на пазарния триумфализъм. Тя започна в на-

чалото на 80-те години на миналия век, когато Роналд Рейгън и Маргарет Тачър обявиха, че пазарите, а не правителствата, са ключът към благоденствието и свободата. Това продължи през 90-те години с пазарния либерализъм на Бил Клинтън и Тони Блеър, които донякъде смекчиха, но укрепиха убеждението, че пазарите са най-важното средство за гарантиране на публични блага.

Днес това убеждение е поставено под въпрос. Епохата на пазарния триумфализъм приключи. Финансовата криза не само постави под съмнение способността на пазарите да разпределят рисковете ефективно. Тя породи също така широко споделяното усещане, че пазарите са скъсали с морала и че се нуждаем от нещо, което отново да ги обедини. Но не е ясно какво означава това или по какъв начин да го постигнем.

Според някои моралният недостатък в сърцевината на пазарния триумфализъм е алчността, която води до безотговорно поемане на рискове. Решението според този възглед е в обуздаването на алчността и в по-големия интегритет и отговорност от страна на bankerите и мениджърите от Уолстрийт при осъществяването на разумни регулации, които да предотвратят появата на подобна криза.

В най-добрия случай това е само частична диагноза. Безспорно вярно е, че алчността изигра значителна роля за възникването на финансовата криза, но истинската причина е много по-голяма. Съдбоносната промяна, която се разгърна през последните три десетилетия, не е разрастването на алчността. Тя се състои в разширението и проникването на пазарите и пазарните ценности в сфери на живота, където не им е мястото.

За да се справим с това заболяване, не е достатъчно да хвърляме цялата вина върху алчността. Необходимо е да преосмислим ролята на пазарите в нашето общество. Необходимо ни е публичен дебат къде е тяхното място и какви са техните морални граници. Необходимо е да се запитаме дали има някои неща, които не би трябвало да се купуват с пари.

Проникването на пазарите и пазарно ориентираното мислене в сфери на живота, традиционно обусловени от непазарни норми, е едно от най-съществените развития в нашето съвремие.

Да вземем масовото разпространение на училища, болници и затвори със стопанска цел или все по-мощното прехвърляне на военния бизнес в ръцете на частни предприемачи. (В Ирак и Афганистан те превъзхождат числено американските военно-служещи.¹⁶)

Или изместването на обществените полицейски сили от частни фирми по сигурността, особено в САЩ и Великобритания, където броят на частните охранители е двойно по-голям от полицаите.¹⁷

Или агресивния маркетинг на фармацевтичните компании да предлагат лекарства директно на потребителите в богатите страни. (Ако гледате рекламите по време на вечерните новини в САЩ, няма да е ваша вината, ако си помислите, че най-тежката здравна криза на света не е свързана с маларията, речната слепота или сънната болест, а с масовата епидемия от еректилна дисфункция.)

Или проникването на рекламния бизнес в училищата; продажбата на „правото на наименуване“ на паркове и обществени пространства; маркетинга на дизайнерски яйцеклетки и сперма за асистирана репродукция; бременността на сурогатни майки в развиващия се свят; закупуването и продаването от компании и цели страни на правото да замърсяват околната среда; системата на финансиране на предизборни кампании, която много напомня покупко-продажбата на избори.

Подобно използване на пазарни механизми за разпределяне на ресурсите в областите на здравеопазването, образованието, обществената и национална сигурност, наказателното право, защитата на околната среда, отдиха и развлеченията, създаването на потомство и други социални блага беше нещо нечувано допреди тридесетина години. Днес това е нещо естествено.

Всичко за продан

Но защо да се тревожим, че в съвременното общество тържествува принципът „всичко за продан“?

По две причини. Първата е свързана с неравенството, втората – с корупцията. Нека се спрем първо на неравенството. В едно общество, в което всичко е за продан, животът за хора с ограничени средства е по-труден. Колкото повече неща можеш да си купиш с пари, толкова по-голямо значение има богатството или неговата липса.

Ако единственото предимство на богатството беше възможността да се купуват яхти, спортни коли и луксозни пътешествия, неравенствата в доходите и богатството не биха имали голямо значение. Но тъй като с пари човек може да си закупи все повече и повече неща – политическо влияние, добро медицинско обслужване, дом в безопасен, а не криминогенен квартал, достъп до елитни училища, – неравенствата в доходите и богатството приемат застрашителни размери. Когато всичко може да се купи и да се продаде, всичко се свежда до парите.

Това обяснява защо последните десетилетия са особено трудни за бедните и за семействата от средната класа. Не само че пропастта между бедни и богати се задълбочава, но и комерсиализацията, или превръщането на все повече области от социалния живот в стока, изостря жилото на неравенството, повишавайки неимоверно значението на парите.

Втората причина, поради която би трябвало да се въздържа да предлагаме всичко за продан, е по-трудна за описване. Проблемът не е само в неравенството и справедливостта, но и в разрушителното влияние на пазарите. Поставянето на цена на хубавите неща в живота може да ги опорочи. Това е така, защото пазарите не само разпределят благата, но и възпитават и утвърждават определен вид отношения към стоките, които се разменят. Заплащането на децата да четат може да ги накара да четат повече, но същевременно може да ги научи да възприемат четенето като досадно задължение, а не като удовлетворяване на дълбока вътрешна потребност. Приемът на първокурсници според заплащането може да повиши приходите, но подкопава интегритета на колежа и стойността на дипломата. Изпращането на чуждестранни наемници да воюват в нашите войни може и да спаси живота на наши граждани, но компрометира смисъла на поданството.