

ЧАРЛЬЗ ВІЛАН



ВИКРИТТЯ НУДНОЇ НАУКИ

КЛУБ
СИМФОНІЧНОГО
ДОЗВІЛЛЯ

ГОЛА ЕКОНОМІКА
ВИКРИТТЯ НУДНОЇ НАУКИ

Charles Wheelan

NAKED ECONOMICS
UNDRESSING THE DISMAL SCIENCE



W. W. NORTON & COMPANY
NEW YORK • LONDON

Чарльз Вілан

ГОЛА ЕКОНОМІКА
ВИКРИТТЯ НУДНОЇ НАУКИ

УДК 330
В44

Жодну з частин цього видання
не можна копіювати або відтворювати в будь-якій формі
без письмового дозволу видавництва

Перекладено за виданням:
Wheelan C. Naked economics. Undressing the Dismal Science / Charles Wheelan. —
New York ; London : W. W. Norton&Company, 2010. — 384 p.

Переклад з англійської *Олександра Дем'янчука*

Науковий редактор
Олександра Віталіївна Гуменна,
кандидат економічних наук, доцент

Дизайнер обкладинки *Євген Ухов*

ISBN 978-617-12-5182-3 (PDF)
ISBN 978-0-393-33764-8 (англ.)

© Charles Wheelan, 2010, 2002
© DepositPhotos.com / thaikrit, обкладинка,
2018
© Hemiro Ltd, видання українською мовою,
2018
© Книжковий Клуб «Клуб Сімейного До-
звілля», переклад і художнє оформлення,
2018

СЛОВА ВИЗНАННЯ

для «Голої економіки» Чарльза Вілана

Я рекомендую цю книгу всім, хто хоче краще розуміти основи економіки з найменшими зусиллями і найбільшим задоволенням.

Гері Бекер, Нобелівський лауреат з економіки 1992 року

Я буквально проковтнула «Голу економіку» від першої до останньої сторінки. Нарешті економіст заговорив до мене моєю мовою! Тепер я можу розуміти не лише значення всіх тих абревіатур, про які досі лише здогадувалася, але й те, як інститути й поняття, які вони пропагують, можуть вплинути — і дійсно впливають — на моє життя. Браво, Чарльзе Вілан, Ви зробили неможливе: перетворили вивчення економіки на захопливу, докладну й дуже веселу розвагу.

Дебора Копакен Колан, авторка книжки «Shutterbabe: Adventures in Love and War»

Від простого попиту і пропозиції до значно важчих понять у монетарній політиці — ця книга здатна пояснити нашу глобалізовану економіку весело й на одному подиху.

Book Magazine

Перекладає загадковий і часом незбагнений жаргон професійного економіста мовою, доступною допитливому, хоча й роздратованому мирянину... Просто, лаконічно, інформативно й дотепно.

Chicago Tribune

За якихось декілька уроків... Вілан може навчити найнеосвіченішого читача мислити, як економіст.

Kirkus Reviews

Робить економіку доступною, зрозумілою та привабливою... Простота викладу у Вілана не приховує явної закритості складних тем, таких як відносний добробут, глобалізація та важливість людського капіталу. Він дотепно показує: попри те, що економічні наслідки можуть бути глобальними, вони є ще й частиною нашого щоденного життя.

Publishers Weekly

Ліа присвячую

ЗМІСТ

Передмова	11
Вступ	17
Подяки	25
Розділ 1. Влада ринків: хто годує Париж?	27
Розділ 2. Стимули мають значення: чому ви можете зберегти обличчя, відрізавши носа (якщо ви — чорний носоріг)	52
Розділ 3. Уряд і економіка: уряд — твій друг (і грім аплодисментів до всіх його адвокатів)	74
Розділ 4. Уряд і економіка II: армії пощастило придбати викрутку за 500 доларів	98
Розділ 5. Інформаційна економіка: <i>McDonald's</i> не створив кращого гамбургера	119
Розділ 6. Продуктивність і людський капітал: чому Білл Гейтс настільки багатший за вас?	138
Розділ 7. Фінансові ринки: що каже економічна наука про швидке збагачення (і схуднення також!)	157
Розділ 8. Влада організованих інтересів: що економіка може нам розповісти про політику	180
Розділ 9. Ведемо рахунок: чи моя економіка більша, ніж ваша економіка? ...	194
Розділ 10. Федеральний резерв: чому долар у вашій кишені — дещо більше, ніж аркуш паперу	217
Розділ 11. Міжнародна економіка: чому чудова країна типу Ісландії вилітає в трубу?	238
Розділ 12. Торгівля і глобалізація: хороші новини про азійські потогінні підприємства	261
Розділ 13. Економіка розвитку: багатство і бідність націй.	282
Епілог. Життя у 2050 році: сім питань	302
Примітки	310

ПЕРЕДМОВА

Вважається, що шотландець Томас Карлайл понад сто років тому приклеїв науці про економіку* ярлик «суперечливої науки», адже вона здавалася нудною, нецікавою, заплутаною і сповненою висловів на кшталт «з одного боку, з іншого боку». Справді, Гарі Трумен сказав, що для уникнення непорозумінь йому потрібні «однобокі економісти». Насправді Карлайл мав на увазі дещо зовсім інше. Він нагадав нам, що дефіцит проникає скрізь, — нам доводиться обирати між суперечливими задоволеннями, скрутою сьогодні та скрутою завтра, а також між суперечливими цінностями й цілями. А найбільше суворий шотландець наголошував на тому, що все має свою ціну і нічого не можна отримати без праці й відданості.

Чесно кажучи, багато хто вважає, що економіка й економісти — нудні в побутовому сенсі або взагалі відсталі. Є таке твердження: «Економіст — той, хто добре розуміється на цифрах, але не має здібностей, щоб стати бухгалтером».

Негативний образ економістів значною мірою виник через їхній потяг до заплутаної мови, постійного використання загадкових діаграм і складної математики. Ба більше, вони часто не визнають, що чогось не знають.

Чому ж економіка стала мішенню стількох жартів, і чому в багатьох студентів скляніють очі, коли їм доводиться вивчати курс економіки? Я гадаю, причина цього — що економісти загалом не вміють нормально писати, а більшість економічних текстів надто покладаються на алгебраїчні маніпуляції та складні діаграми. Крім того, мало хто з економістів здатен зробити економічний аналіз захопливим чи показати його стосунок до щоденного життя. Пропонована книга Чарльза

* В українській (і багатьох інших мовах) один і той самий термін «економіка» вживається і для позначення галузі суспільного життя, і для науки про цю галузь, тоді як в англійській — це два помітно різних слова. Навіть назва цієї книги дослівно звучить як «Гола економічна наука». Тому надалі для полегшення сприйняття книги ми розділятимемо їх, вживаючи у відповідних місцях (але не завжди) термін «економічна наука». *(Тут і далі прим. перекл., якщо не вказано інакше.)*

Вілана змінює це все. Вілан має антимидасівський дотик*. Коли він торкається золота, то перетворює його на життя.

Це справді унікальна книга. У ній немає рівнянь, незрозумілого жаргону і незбагнених діаграм. Хоча рівняння й діаграми цілком можуть пояснювати численні економічні поняття, Вілан показує, що їх можна звести до звичної мови. Він розбирає економіку до її основ. Він показує, що термін «зрозумілий економіст» — це не оксюморон.

На цих сторінках ми побачимо, як часто незаслужено критикують економістів. Економічний аналіз — важка і складна галузь, у багатьох випадках складніша, ніж аналіз у природничих науках. Фізика може елегантно пояснити прості обмежені системи, як, наприклад, планети, що обертаються навколо Сонця, чи електрони — навколо ядра атома. Однак навіть природничі науки мають труднощі з розумінням природи цих явищ. Хорошим прикладом є прогноз погоди. Попри складні супутникові спостереження й витончені моделі прогнозування погоди, метеорологи часто не можуть досягти чогось кращого, ніж наївно сказати: «Завтра погода буде такою ж, як сьогодні». Правду кажучи, інерційна модель пропускає всі переломні моменти, однак зберігає прекрасні загальні результати. А коли синоптиків просять зробити довготривалий прогноз, скажімо, щодо глобального потепління, то порівняно з їхнім передбаченням економічні прогнози видаються на диво точними.

Економічна наука значно складніша, ніж фізика, оскільки ми зазвичай не можемо провести лабораторних експериментів, і тому, що не завжди можна спрогнозувати поведінку людей. Нова галузь поведінкової економіки привернула до себе значну увагу завдяки поєднанню зусиль психологів та економістів, однак ми все ще не здатні з точністю передбачити індивідуальну поведінку. Однак те, що ми не можемо зрозуміти всього, не означає, що ми не розуміємо нічого. Ми знаємо, що на поведінку індивіда сильно впливають стимули. Ми знаємо, що існує багато логічних закономірностей, і постійно розширюємо свої знання. Ми знаємо, що кожен продаж є одночасно й актом купівлі, і очевидні можливості для отримання прибутку важко не помітити — теорія спирається на основну ідею, що наші ринки цінних паперів цілком ефективні.

І попри всю свою неточність, економічна наука безпосередньо впливає на наше життя й відіграє критичну роль у виробленні публіч-

* Мідас — герой давньогрецьких міфів, який обертав на золото все, до чого торкався.

них політик урядом. Економісти впливають на всі галузі державного управління. Сферою діяльності урядових економістів давно стало сприяння економічному розвитку, підвищення рівня зайнятості, а також запобігання зростанню рівня інфляції. Пам'ятаєте гасло найуспішнішої виборчої кампанії Білла Клінтона 1992 року? «Це економіка, дурню!» Стимулювання конкуренції й обмеження діяльності монополій (Міністерство юстиції), зменшення забруднень середовища (Агенція захисту довкілля) й надання медичного обслуговування (Міністерство охорони здоров'я і соціального забезпечення) — ось приклади основних видів діяльності різних урядових агенцій, що мають неймовірно важливі економічні складові. Дійсно, важко знайти політичні рішення в галузі оподаткування, соціальної сфері, у міжнародних, сільськогосподарських чи питаннях національної безпеки, що не мали б економічних наслідків. І наскільки б песимістичними не були політики щодо здатності економістів вирішити ці проблеми, порадами економістів нехтувати не можна. Як писав колись Джон Мейнард Кейнс: «Практичні люди, що вважають себе вільними від будь-якого інтелектуального впливу, зазвичай стають рабами якого-небудь збанкрутілого економіста. Божевільні при владі, що чують голоси з того світу, черпають свою несамовитість із творів наукового писаки минулих років».

Вплив економістів стає все помітнішим у бізнесі й фінансових спільнотах. Пітер Лінч, колишній керівник інвестиційного фонду *Fidelity's Magellan*, якось сказав, що, маючи чотирнадцятихвилинну розмову з економістом, ви дванадцять хвилин втрачаєте марно. Іронія долі — інвестиційна діяльність професійних менеджерів таких фондів нині регулярно оцінюється на основі методів, розроблених фінансистами. Ба більше: економісти впливають на безліч інших бізнес-рішень. Вони проєктують попит на продукцію таких різних між собою компаній, як *General Motors* і *Procter & Gamble*. Вони працюють у багатьох консалтингових компаніях, вирішуючи бізнес-задачі від стратегічного планування до інвентаризації. Вони допомагають інвестиційним фірмам створювати портфелі цінних паперів, аналізуючи співвідношення між очікуваними прибутками та ризиком. Вони консультують фінансових директорів корпорацій із питань дивідентної політики і впливу боргів на ціни простих акцій їхніх фірм. На наших фінансових ринках опціонні брокери в залах бірж носять із собою портативні комп'ютери із запрограмованими економічними моделями, що підказують їм ціни, за якими вони мають купувати чи продавати. Справді,

економічний аналіз дуже корисний і для інвесторів, і для виробників, і так само для державних політиків.

Звичайні споживачі також виявляють, що економіка може прояснити численні щоденні питання. Чому людям так важко придбати медичну страховку? Чому ми зупиняємося в *McDonald's* на автостраді, коли багато інших ресторанів готують значно смачніші гамбургери? Чому багато людей вступають до «престижних» коледжів навіть попри те, що інші заклади надають не гіршу освіту за значно менший кошт? Чи замислювалися ви коли-небудь, що́ для щоденного життя означають такі загальні терміни, як «несприятливий відбір», «суспільні блага» та «дилема в'язня»? Це лише частина тих понять, які розглядаються в цій чудовій книзі.

Часто кажуть, що, коли ви поставите одне й те саме запитання десятком економістам, ви отримаєте десять різних відповідей. Але, б'юсь об заклад, якщо ви запитаєте десяткох економістів, чому в Нью-Йорку гостро стоїть проблема з таксі й житлом, усі десятеро скажуть вам, що саме обмеження ліцензій на службу таксі й контроль за орендою житла обмежують надання цих благ і послуг. Безумовно, існує багато питань, щодо яких економісти мають одноголосну згоду. Економісти охоче погодяться, що вільна міжнародна торгівля може підвищити стандарти життя країн-учасниць і що тарифи й квоти на імпорт знижують загальний добробут. Економісти загалом вважають, що контроль за орендою житла зменшує обсяги та якість надання житлових послуг. Економісти фактично були одностайні у прогнозі, що жахлива трагедія 11 вересня 2001 року призведе до зниження економічної активності. Мій власний досвід роботи в уряді свідчить, що між поглядами економістів відмінності значно менші (чи то консервативні республіканці, чи ліберальні демократи), ніж погляди економістів з одного боку і представників інших галузей науки — з іншого. Економісти з протилежними політичними позиціями доходять між собою згоди з більшої частини питань. Двопартійна більшість економістів із великою ймовірністю об'єднується проти двопартійної коаліції політиків.

Причина, на мою думку, у тому, що в економістів свій унікальний погляд на світ і власне бачення вирішення проблем. Думати, як економіст, — означає дедуктивно міркувати з використанням спрощених моделей — таких, як модель попиту і пропозиції. Сюди належить виявлення прийнятних варіантів у контексті існуючих обмежень. Визначаються витрати на виконання однієї обраної дії з урахуванням очі-

куваних прибутків від іншої. Потрібно встановити цілі досягнення ефективності — витискання максимуму з обмежених ресурсів. За основу береться гранична корисність або інкрементальний підхід. Ставиться питання: наскільки збільшиться додатковий прибуток, якщо здійснити певні додаткові затрати? Враховується, що ресурси можна використовувати різними способами і здійснювати їхню взаємозаміну для досягнення бажаних результатів. І нарешті, економіст схильний вірити, що добробут зросте, якщо дати індивідам право самим вибирати, і доводити, що конкурентні ринки — це особливо ефективний механізм для вираження індивідуального вибору. І хоча всі економічні проблеми містять у собі нормативні аспекти (уявлення про те, що має відбутись), мислити, як економіст, — означає використовувати аналітичний підхід, що абстрагується чи принаймні применшує питання «цінностей».

Ця книжка цінна тим, що добре збалансована й цілком вичерпна. Вона визнає вигоди від вільного ринку для покращення нашого життя й показує, чому економіка з центральним управлінням у підсумку не може підвищувати стандарти життя своїх громадян. Водночас вона визнає вирішальну роль державного управління у створенні законодавчої бази для ефективної діяльності ринків і надання суспільних благ. Вона визнає також роль уряду в регулюванні тих ситуацій, коли вільний ринок створює побічний продукт, такий, як забруднення доквілля, чи коли приватні ринки нездатні створювати певні блага, які потрібні громадянам держави.

Чи цікавилися ви коли-небудь, чому фермери, які розводять ангорських кіз, десятиліттями отримують субсидії від федерального уряду? Вілан пояснює, як політична боротьба* й економіка можуть призвести до таких результатів. Чи розумієте ви насправді, чому Бена Бернанке** часто називають другою найвпливовішою особою у Сполучених Штатах? Вілан демонстративно описує вплив грошово-кредитної політики на економічну діяльність. Чи усвідомлювали ви, що

* Оскільки в англійській мові є декілька різних за значенням термінів, що перекладаються українською однаково — «політика», то далі для кращого розуміння й уникнення плутанини «політику» в сенсі конкуренції та боротьби за владу називатимемо «політична боротьба», а «політику» в сенсі системи правил, норм і заходів в окремих галузях суспільного життя — «публічна політика» чи «політика в ... галузі».

** Американський економіст, колишній керівник Федеральної резервної системи США, голова Ради економічних експертів при Президентові США.

так ніколи й не зрозуміли фінальної сцени з фільму «*Trading Places*»*, коли з поганих хлопців на ринку ф'ючерсних продажів витрусили всі гроші? Вілан робить цілком доступною теорію попиту і пропозиції. Чи замислювались ви коли-небудь над тим, що, можливо, мають рацію ті, хто протестує проти глобалізації, і чи дійсно розвинені країни й ті, що розвиваються, матимуть кращий розвиток за умови меншої економічної інтеграції? Вілан чудово проясняє ці питання. Коли ви читаєте в газетах про дискусії навколо поточних економічних проблем, чи часто ви можете розібратися й зорієнтуватися в тій какофонії суперечливих аргументів? Вілан розбирає по кісточках їхній жаргон і продирається крізь політичні баталії до питань по суті, що лежать в основі. У такий спосіб він успішно перетворює нудну науку на жваве мереживо економіки, а політичну боротьбу — на тканину національного дискурсу й публічної політики.

Вілан створив легко читабельний посібник із економічної грамотності. Торкаючись самих основ, що складають економічну науку, він допомагає читачеві стати більш поінформованим і свідомим громадянином, який краще розуміє основні економічні питання сьогодення. Він показує, що економіку можна пояснити без графіків, діаграм і рівнянь. Він доводить, що економічний аналіз може бути вельми цікавим. Ця книга має стати чудовим доповненням для базових курсів з економіки в коледжах і старших класах шкіл. А ще важливіше те, що вона може стати вступом до цієї галузі знань, змінюючи погляди тих людей, які відкинули вивчення економіки як неймовірно виснажливе й нудне. Я часто мріяв про написання загального вступу до економічної науки, однак різні проекти відбирали мій час. Якби я все ж узявся за справу — ось книга, яку я хотів би написати.

Бертон Г. Молкіл, Принстон, штат Нью-Джерсі
Січень 2010 року

* «Помінятися місцями».

ВСТУП

Знайома картина. Студент магістерської програми великого американського університету стоїть перед великою лекційною залою, маляючи на дошці графіку й рівняння. Його англійська може бути вільною, а може й ні. Матеріал сухий і математизований. На іспиті студентам можуть дати завдання намалювати криву попиту чи диференціювати функцію повних витрат. Це курс «Економіка 101».

Студентів рідко запитують (як це мало би бути), чому основи економіки доводять неминучість колапсу Радянського Союзу (розміщення ресурсів без цінової системи — неймовірно важка справа у довготривалій перспективі), які економічні вигоди приносять ті, хто курить, тим, хто не курить (вони раніше помирають, залишаючи більше соціального забезпечення і пенсій для решти з нас), або чому вимога збільшити виплати допомоги вагітним і породіллям може фактично зашкодити жінкам (роботодавці можуть відмовлятися наймати молодих жінок на роботу).

Частина студентів можуть досить довго вивчати цю науку, щоб захоплюватися «загальною картиною». Абсолютна більшість цього не робитиме. Справді, більшість яскравих, інтелектуально розвинених студентів у коледжах страждають при вивченні «Економіки 101», шаленіють від радості, склавши іспит, і потім назавжди прощаються з цією дисципліною. Економіка переповнена математикою й хімією — драконівськими предметами, що вимагають запам'ятовувати масу матеріалу і мало пов'язані з тим, що доведеться робити в житті. Звичайно, багато яскравих студентів намагаються уникнути вивчення цього курсу. Це неподобство двох рівнів.

По-перше, чимало інтелектуально здібних людей втрачають знання з предмета, що є цікавим, потужним і дуже актуальним для майже всіх аспектів нашого життя. Економіка допомагає зрозуміти проблеми публічної політики від донорства органів до політики рівних можливостей. Цей предмет в одних випадках є інтуїтивним, а в інших — працює проти інтуїції. До нього мають стосунок видатні мислителі. Одні, як, наприклад, Адам Сміт і Мілтон Фрідман, привернули до себе загальну увагу. Однак інші, на зразок Гері Бекера і Джорджа Акерлофа,

не здобули собі за межами академічної спільноти того визнання, на яке заслуговували. Надто багато людей, які охоче ковтають книги про Громадянську війну чи біографію Семюеля Джонсона, були відлякані від цього предмета, який мав би бути доступним і захопливим.

По-друге, багато наших непересічних громадян є економічними невігласами. Засоби масової інформації сповнені згадок про впливового Бена Бернанке, що відігравав вирішальну роль у реагуванні уряду США на глобальну фінансову кризу. Однак скільки людей можуть пояснити, що ж саме він робив? Навіть значна частина наших політичних лідерів могла б скористатися знаннями з курсу «Економіка 101». Адже майже кожні політичні дебати містять твердження одного чи кількох кандидатів, що аутсорсинг і глобалізація «крадуть» в Америці робочі місця, роблячи нас біднішими та збільшуючи ймовірність стати безробітними. Як і будь-яка конкуренція на ринку, міжнародна торгівля справді продукує певну кількість лузерів. Однак уявлення про те, що вона робить нас колективно біднішими, є хибним. Дійсно, такі твердження є економічним еквівалентом застереження, що Військово-морські сили США у своєму плаванні ризикують звалитися з краю Землі. На моїй пам'яті найколеритніше твердження в цьому сенсі висловлював Росс Перо, спритник, що був третім кандидатом на президентських виборах 1992 року (коли основними кандидатами були Білл Клінтон і Джордж Г. В. Буш). Перо під час президентських дебатів активно доводив, що Північноамериканська угода про вільну торгівлю призведе до «гучних звуків відсмоктування» робочих місць зі Сполучених Штатів до Мексики. Фраза запам'яталася, однак економісти помилялися. Цього не сталося.

Кампанія Перо була, кажучи в його самого стилі, «собакою, що не полює». Однак це не означає, що ті світові лідери, які домоглися свого обрання, мають міцні знання з економіки. 2000 року французький уряд прийняв програму боротьби з безробіттям, що виражалася двозначними числами; її політика була еквівалентом «золота дурнів». Уряд під проводом соціалістів зменшив максимальну тривалість робочого тижня з тридцяти дев'яти до тридцяти п'яти годин. В основі, напевно, лежало логічне міркування, що, коли всі люди працюватимуть меншу кількість годин, для безробітних залишиться якась робота. Інтуїтивно ця політика мала привабливий вигляд, але знову це було виведенням токсинів із тіла за допомогою п'явок. Сумно, однак ні п'явки, ні коротший робочий тиждень не дадуть нічого, крім клопотів у довгостроковій перспективі.

Французька політика базувалася на помилковому уявленні про сталу кількість робочих місць в економіці, які можна раціоналізувати. Повна дурня! Американська економіка за тридцять останніх років створила мільйони нових робочих місць, пов'язаних із Інтернетом, — місць, які не лише не існували в 1980 році, але й ніхто не міг навіть уявити їх собі, й усе це без намагань уряду скоротити кількість робочих годин.

Дві тисячі восьмого року уряд Франції під проводом Ніколя Саркозі прийняв закон, що дозволяв компаніям і працівникам за угодою скасовувати 35-годинний робочий тиждень, значною мірою тому, що та політика ніяк не вплинула на вирішення проблеми безробіття. Жоден розсудливий економіст ніколи б і не подумав, що вона здатна на це, і зовсім не обов'язково це означало, що політики (і люди, які їх обрали) хотіли дослухатися розумних порад. І не можна казати, що Америка не має власних економічних проблем для вирішення. Протестуючі антиглобалісти вперше вийшли на вулиці в Сіетлі 1999 року, б'ючи вікна і перекидаючи автомобілі на знак протесту проти засідання Світової організації торгівлі. Чи мали протестувальники рацію? Чи дійсно глобалізація і розвиток міжнародної торгівлі зруйнують довкілля, експлуатуватимуть робітників із країн, що розвиваються, і поставлять *McDonald's* на кожному розі? А може, ближчим до істини був Томас Фрідман, оглядач *New York Times*, коли назвав протестувальників «Ковчегом Ноя із захисниками пласкої Землі, протекціоністськими профспілками і хіпі в стилі 1960-х»?¹

Під час президентських виборів 2008 року Барак Обама критикував Північноамериканську угоду про вільну торгівлю, переговори щодо якої тривали за часів президентства його товариша по Демократичній партії Білла Клінтона. Що це було — коментарі Обама з позиції економічної науки чи з позиції політичної боротьби (оскільки він виступав проти дружини Білла Клінтона)? Після розділу 12 ви зможете відповісти на це запитання.

У цій книзі я можу обіцяти лише одне: тут не буде жодних графіків, жодних діаграм і жодних рівнянь. Ці інструменти мають своє місце в економічній науці. Справді, математика може показати простий, навіть елегантний шлях представлення світу, на зразок того, щоб сказати людині, що температура назовні 72 F (22 °C), замість того, щоб пояснити, наскільки це відчувається як холод чи спека. Але у своїй основі найважливіші ідеї в економічній науці інтуїтивні. Їхня сила зумовлена привнесенням логіки й відстороненості при вирішенні щоденних

проблем. Розгляньмо розумову вправу, запропоновану Гленном Лурі, економістом-теоретиком Бостонського університету. Уявімо собі, що десять кандидатів претендують на одну-єдину посаду. Дев'ять кандидатів — білі, один — чорношкірий. Компанія, що наймає, дотримується політики позитивної дискримінації, згідно з якою, якщо представники меншин і не-меншин мають однакові здібності й характеристики, найняти потрібно представника меншини. Тепер припустімо, що найкращими є два кандидати — один білий, інший чорношкірий. Згідно з політикою, компанія наймає чорношкірого. Лурі (сам чорношкірий) робить таке обережне, але просте зауваження: з дев'яти білих кандидатів лише один постраждав від позитивної дискримінації, інші восьмеро в будь-якому разі не отримали б роботу. *Однак усі дев'ятеро білих кандидатів ідуть геть розлючені, відчуваючи, що вони були піддані дискримінації.* Лурі не обов'язково є противником політики позитивної дискримінації. Він просто вносить у дискусію певний нюанс, який зазвичай не згадують. Позитивна дискримінація може зашкодити самим міжрасовим стосункам, які мали би покращуватися.

Або розгляньмо періодичну кампанію за закон про те, що страхові компанії мають відшкодувати дві ночі в лікарні породіллям замість однієї. Президент Білл Клінтон вважав це питання достатньо важливим, щоб пообіцяти у своєму зверненні «Про становище в країні» 1998 року покласти край «короткотерміновому обслуговуванню». Однак затрати на виконання цього плану мають бути оприлюднені. Додаткова ніч у лікарні в більшості випадків не є необхідною, а вона багато коштує, і саме тому молоді батьки не платять самі за неї, а страхові компанії тим більше не хочуть за це платити. Якщо страхові компанії будуть змушені надавати ці вигоди (чи будь-які інші вигоди, встановлені законом), то покриватимуть додаткові витрати підвищенням страхових премій. А коли страхові премії зростають, частина людей із низькими доходами взагалі не можуть купувати собі страховку. Тож реальним питанням політики є: чи хочемо ми прийняти закон, що принесе багатьом жінкам більше комфорту, якщо це означатиме, що значно менша кількість чоловіків і жінок втратять відшкодування базової медичної допомоги?

Міркування, що лежить в основі цього начебто вузького питання, отримало широкий резонанс при обговоренні реформи охорони здоров'я в Америці. Чим щедріша буде система охорони здоров'я на гарантовані послуги, тим більше вона коштуватиме. Це справедливо в будь-якому разі, незалежно від того, чи нею керує уряд, чи хтось

інший. Фактично найважливіше питання, пов'язане з реформою охорони здоров'я, часто отримує надто слабку увагу: враховуючи поширення неймовірно дорогих медичних технологій, частина яких дають чудові результати, інша частина — ні, — як можна створити систему, що казатиме «так» процедурам, які виправдовують витрати на них, і «ні» — тим, що не виправдовують?

Може, економічна наука — це велика реклама Республіканської партії? Не зовсім. Навіть Мілтон Фрідман, Нобелівський лауреат з економіки й найвідвертіший прихильник вільного ринку, погодився б, що ринки без обмежень можуть привести до справді некоректних результатів. Візьмімо американську пристрасть до автомобілів. Проблема не в тому, що ми любимо автомобілі, а в тому, що ми не повинні платити повну ціну за право ними керувати. Так, ми купуємо автомобіль, а потім платимо за ремонт і обслуговування, страхівку та пальне. Однак ми не повинні платити за деякі інші витрати на нашу їзду: вихлопні гази, які ми лишаємо за собою, затори, які ми створюємо, сміття на громадських дорогах, небезпеку, на яку ми наражаємо водіїв менших авто. Це подібне до певної міри на ніч у місті з татковою кредитною картою — ми робимо багато таких речей, які не робили б, якби мусили сплачувати весь рахунок. Ми керуємо величезними автомобілями, уникаємо громадського транспорту, рушаємо до віддалених передмість і долаємо великі відстані. Індивіди не отримують рахунка за таку поведінку, а от суспільство за це платить — у формі забруднення повітря, глобального потепління й хаосу в містах. Найкращим способом упоратися з цією проблемою, що постійно посилюється, є не та дурня, яку зазвичай мелють прихильники необмеженої свободи. Це вищі податки на пальне й автомобілі. Лише з такими заходами, які ми обговоримо в розділі 3, вартість гонитви за колесами малого легковика чи одоробла-позашляховика буде відображати реальні суспільні затрати на це задоволення. Подібним чином більші субсидії на громадський транспорт адекватно винагороджуватимуть тих подорожніх, які приєднуються до решти людей замість усамітнення в своєму авто.

Водночас економісти дослідили одне з найсуттєвіших питань у суспільній сфері — таке, як дискримінація. Чи дискримінація жінок була історично притаманна світовим симфонічним оркестрам? Гарвардський економіст Клодія Голдін й економіст із Принстона Сесилія Роуз запропонували новий спосіб дослідження цього питання. У 1950-х роках американські оркестри почали застосовувати «сліпе» аудіювання,

коли член оркестру — початківець — мав грати за сценою. Судді не знали його/її ідентичності та статі. Чи краще грали жінки за такої сліпої системи порівняно з тим, коли судді знали їхню стать? Так, безперечно. Як тільки аудіювання стало анонімним, імовірність відбору жінок підвищилася приблизно на 50 %².

Економічна наука дає нам потужний і не обов'язково складний набір аналітичних інструментів, які можна використовувати, щоб озирнутися навколо й зрозуміти світ, а також зазирнути в майбутнє — які можна очікувати впливи від значних змін публічної політики. Економіка — як гравітація: проігноруйте її — й отримаєте неприємні несподіванки.

Крах інвестиційного банку *Lehman Brothers*, який заявив про своє банкрутство 15 вересня 2008 року, був викликаний «фінансовою кризою», що заслуговує на часто висловлювану характеристику як найгірший економічний спад з часів Великої Депресії. Як це сталося? Як численні споживачі, які мали б раціонально підходити до власного добробуту, виявилися притиснуті «мильною булькою» доступного житла? Хто були ті всі ідіоти, які позичали їм ті всі гроші? Чому Волл-стрит створив такі речі, як «CDO»* та кредитно-дефолтні свопи**, і чому вони виявилися настільки руйнівними для фінансової системи?

Розділ 2 розповідає, що більшу частину згубної поведінки, яка призвела до фінансової кризи, можна було передбачити, якби в систему були вбудовані стимули. Чому іпотечні брокери роздали стільки незабезпечених позик? *Бо це були не їхні гроші!* Банки, що видавали ці позики, платили їм комісію. Більше іпотечних позик — більше комісії, більші іпотечні позики — більша комісія.

Чому ж банки прагнули піддати ризику так багато своїх капіталів (особливо враховуючи стимули для іпотечних брокерів, що приводи-

* Collateral debt obligation — гарантовані боргові зобов'язання.

** Угода, згідно з якою «Покупець» робить разові або регулярні внески (сплачує премію за кредитний ризик) «Емітентові», який бере на себе зобов'язання погасити виданий «Покупцем» кредит третій стороні за неможливості погашення кредиту боржником (дефолт третьої сторони). «Покупець» отримує цінний папір — свого роду страховку, яка гарантує обов'язкове повернення суми виданого раніше кредиту або купленого боргового зобов'язання. У разі дефолту, «Покупець» передасть «Емітентові» боргові папери (кредитний договір, облигації, векселі), а в обмін отримає від «Емітента» компенсацію на суму боргу плюс несплачені відсотки, а також ті, що повинні нарахувати до дати запланованого погашення.

ли до них клієнтів)? Тому що банки зазвичай «продають» більшість своїх іпотечних позик, а це означає, що вони отримують велику суму грошей одразу від третьої сторони-інвестора, який у відповідь отримує потік іпотечних виплат. (Тепер ви можете впізнати цю ситуацію як дорослу версію гри «гаряча картопля»*: не має значення, наскільки погана позика, якщо ви можете перекинути її комусь іншому, допоки позичальник не оголосить дефолт).

Гаразд, тоді хто ж купуватиме ці позики? Саме це пояснюється в розділі 2. Лише натякну: Волл-стрит замішаний у цьому і не дуже щасливий від того.

Написавши це, я мушу визнати, що до професії економіста мене тягло душею. Настільки ж, як сьогодні очевидна фінансова криза, настільки ж мало економістів бачили її надходження (з деякими помітними винятками). Фактично ніхто не очікував, що вона буде настільки сильною. Наприкінці 2005 року декілька провідних економістів писали у престижному журналі: «З огляду на закінчення 2004 року, наш аналіз не свідчить про ситуацію мильної бульки в купівлі житла»³.

Помилка. Правду кажучи, та стаття була гірша за помилку, бо була написана суто для спростування ознак мильної бульки, що стали очевидними для багатьох пересічних громадян, подібно до того, як пожежна частина, показуючи на будинок, із даху якого в'ється дим, проголошує: «Ні, це не пожежа», поки за двадцять хвилин не з'явиться полум'я в мансарді. Це була мильна булька. І її можна найкраще пояснити, залучаючи психологію до економічної науки, зокрема, тенденцію індивідів вірити, що те, що відбувається зараз, це те, що швидше за все відбудеться в майбутньому.

Економічна наука розвивається, як і будь-яка інша наука. Однією з найцікавіших і найбільш продуктивних галузей дослідження є біхевіоральна (поведінкова) економіка, що вивчає, як індивіди приймають рішення, — часом тим способом, який не є раціональним за традиційними уявленнями економістів. Ми, людські істоти, недооцінюємо одні ризики (розжиріли) й переоцінюємо інші (замріялися); ми дозволяємо нашим емоціям визначати наші рішення; ми надто активно реагуємо і на добрі, і на погані новини (зростання вартості житла, а потім — його здешевлення).

* Гра, коли діти перекидають один одному гарячу картоплину, яку потрібно впіймати, але, оскільки вона гаряча, то її треба негайно кинути комусь іншому. Хто впустив картоплину на підлогу — програв.

Більшість із нас була зрозуміла Шекспірові, однак це — новинка для основної течії економіки. Оглядач *New York Times* Девід Брукс зазначав: «Економічна поведінка може бути точно передбачена за допомогою елегантних моделей. Цей підхід пояснює багато чого, але не нинішню фінансову кризу: як одночасно стільки людей могли бути настільки тупими, некомпетентними й руйнівними для самих себе. Ця криза пошла в дурні класичну економічну науку й вивела вперед і в центр психологічні питання, що перебували в основі вчень про публічну політику»⁴.

Звичайно, більшість старих ідей усе ще надзвичайно важливі. Голова Федеральної резервної системи Бен Бернанке досліджував Велику Депресію, поки не пішов із науки, і цей факт мав наслідки далеко за межами «Башти зі слонової кістки»*. У розділі 10 будуть розглянуті креативні й агресивні дії Бернанке у Федеральній резервній системі, значна частина яких була натхненна знанням про те, які помилки були зроблені в 1930-х роках, і це запобігло значному погіршенню ситуації.

Ця книга проходить крізь деякі з найпотужніших концепцій економічної науки, водночас спрощуючи складові елементи чи повністю ігноруючи їх. Кожен розділ містить питання, які можна розгорнути на цілу книжку. Справді, лише деякі моменти в книжці можуть допомогти розпочати й визначити на майбутнє наукову кар'єру. Я виніс у примітки чи взагалі обійшов значну частину технічної структури науки, що визначає її скелет. І головна ідея така: не треба знати, де поставити стінку, що нестиме основне навантаження, щоб шанувати геній Франка Ллойда Райта**. Ця книжка — не економічна наука для невігласів, це — економіка для розумних людей, які ніколи не вивчали економіку (чи ледве пригадують, що колись її вчили). Більшість видатних ідей в економічній науці інтуїтивні, якщо з неї зняти образ складності. *Це — гола економіка.*

Економіка не повинна бути доступною лише для експертів. Ці ідеї надто важливі й надто цікаві. Дійсно, гола економіка може навіть бути захопливою.

* Популярна у Сполучених Штатах назва «високої» науки.

** Видатний архітектор сучасності у Сполучених Штатах.

ПОДЯКИ

Багато груп людей допомогли плідній реалізації цього проекту, подібно до того, як в естафетній гонці «свіжі» ноги допомагають швидше дістатися фінішної стрічки. На початку Тіфанні Ричардс твердо вірила, що доступна книга з економіки повинна отримати хороший ринковий попит. Її потужне заохочення допомогло написанню зрушити з місця. Табіта Гріффін передала цей проект видавництву *W. W. Norton*, за що я їй дуже вдячний.

Потім настала черга наступного бігуна. Коли Тіфанні й Табіта пішли на інші хліби, я вдало опинився в чудових руках. Тіна Беннетт — усе, чого можна очікувати від агента: розумна, позитивна й завжди відкрита до нових ідей. Водночас я був щасливий отримати Дрейка МакФілі за редактора книжки. Хтозна, як ця людина може знаходити час для управління компанією, редагування книг і розваг із Нобелівськими лауреатами, але він здатен на це, і я — один із тих, хто успішно скористався його досвідом і судженнями. Звичайно, Ева Лазовіц зробила все, щоб робота Дрейка до виходу першого видання була виконана вчасно, і робила це вельми м'яко. Джефф Шрев ввічливо й наполегливо керував підготовкою другого видання. Без їхньої підтримки (і чітких часових термінів) ця книга все ще була б незакінченим рукописом, нашкрябаним на сторінках якогось блокнота.

Мері Еллен Мур і Даніела Кутасов надали прекрасну допомогу в дослідженнях, пошукові фактів, малюнків та історій, що випали з мого поля зору. Три відомих економісти люб'язно прочитали рукопис першого видання і зробили корисні коментарі: це Бертон Молкіл, Роберт Вілліс та Кеннет Роґофф. Усі троє — гіганти своєї професії, і в кожного була купа інших справ, на які вони могли би витратити свій час. Роберт Джонсон люб'язно погодився прочитати розділ про міжнародну економіку, що був доданий до другого видання. Я щиро вдячний за його бажання поділитися своїми знаннями з цієї теми.

Я зобов'язаний висловити свою вдячність моїм колишнім редакторам із журналу *The Economist*. Джон Міклтвейт щедро дав мені змогу зникнути з горизонту на час підготовки першого видання й охоче прочитав і прокоментував закінчену працю. Я зобов'язаний Енн Роу

за її розумний підзаголовок. Той факт, що і Джон, і Енн знайшли час, щоби редагувати одну з найкращих у світі публікацій, одночасно дбаючи про свої сім'ї й пишучи власні книжки, захоплює мене.

Не так давно Школа публічної політики імені Гарріса в Університеті Чикаго й Дартмутський коледж надали мені інтелектуальний «притулок», де я міг вчити чудових студентів і працювати над проектами на зразок цього. У Школі Гарріса колишня декан Сюзан Мейер проявила особливий ентузіазм у підтримці моїх прагнень зробити наукові ідеї більш доступними для рядової публіки. В Дартмуті Брюс Сейзердот був і чудовим інтелектуальним компаньйоном, і прекрасним водним лижником.

У мене є ще й інші зобов'язання. Абсолютна більшість ідей, описаних у цій книзі, належать не мені. Я радше був перекладачем, чия робота здобуває цінність завдяки яскравості тих, від кого вони походять, у цьому випадку — праць видатних мислителів за останні століття. Я сподіваюся, ця книга відображає мою величезну повагу до них.

І нарешті я висловлюю свою вдячність тим, хто підтримував мій інтерес до цієї теми, результатом чого і стала сама книга. Я підкреслив, що економічна наука часто погано викладається. Це правда. Однак правда й те, що ця дисципліна може розквітнути в руках відповідних осіб, і мені пощастило працювати і навчатися з багатьма з них: Гері Бекер, Боб Вілліс, Кен Рогофф, Роберт Вілліг, Кристіна Паксон, Дункан Снідал, Алан Крюгер, Пол Портні, Сем Пелцман, Дон Курсі, Пол Волкер. Я сподіваюся, що ця книга допоможе передати їхні знання й ентузіазм багатьом новим читачам і студентам.

РОЗДІЛ 1

ВЛАДА РИНКІВ:

хто годує Париж?

1989 року, коли руйнувався Берлінський мур, Дуглас Айвестер, голова відділення *Coca-Cola Europe* (і пізніше CEO*) прийняв швидке рішення. Він відправив своїх торгових представників до Берліна й наказав їм почати роздавати «Коку». Безкоштовно. У деяких випадках представники *Coca-Cola* в прямому сенсі просували пляшки зі содовою кризь дірки в Берлінському мурі. Він дав завдання ходити навколо Александерплац у Східному Берліні в часи масових громадянських виступів, намагаючись з'ясувати, чи впізнають бренд «Коки». «Скрізь, де ми були, ми запитували людей, що вони п'ють і чи подобається їм «Кока-кола». Однак нам навіть не потрібно було згадувати назву! Ми просто склали руку у формі пляшки, і люди розуміли. Ми вирішили, що будемо привозити стільки «Кока-коли», скільки можливо, із максимальною швидкістю, навіть до того, як нам повідомили, скільки нам заплатять»¹.

Coca-Cola швидко відкрила свій бізнес у Східній Німеччині, даючи безкоштовно кулери продавцям, що почали пропонувати «реальну справу». У короткотерміновій перспективі цього плану гроші втрачалися. Східнонімецька валюта все ще була нічого не варта — пачки паперу для решти світу. Однак це було блискуче рішення для бізнесу, прийняте швидше, ніж будь-який урядовий орган міг зреагувати. До 1995 року споживання «Кока-коли» на душу населення в колишній Східній Німеччині досягло рівня Західної Німеччини, де вже існував потужний ринок.

По суті, це була «невидима рука» Адама Сміта, що перекидала «Кока-колу» через Берлінський мур. Представники «Коки» не вдавалися

* CEO (Chief Executive Officer) — головний виконавчий директор.

до будь-яких гуманітарних вчинків, передаючи напої щойно звільненим східним німцям. І це не було якесь твердження щодо майбутнього комуністичного ладу. Вони прагнули робити бізнес — розширювати свій глобальний ринок, збільшувати прибутки й приносити стейкхолдерам* задоволення. І це ключова суть капіталізму: ринок облаштовує стимули таким чином, щоб робота індивідів у своїх власних інтересах — продажу «Кока-коли», роках навчання на магістеріумі, засіванні поля соєю, розробці радіо, яке б працювало в душовій кабінці, — вела до прагнення й постійного підвищення стандартів життя для абсолютної більшості (хоча й не для всіх) членів суспільства.

Економісти часом запитують: «Хто годує Париж?» Це риторичний спосіб привернути увагу до приголомшливого порядку речей, що трапляються в будь-який момент будь-якого дня й рухають сучасну економіку. Якимось чином правильна кількість свіжого тунця проходить шлях від риболовного флоту в південній частині Тихого океану до ресторану на Рю де Ріволі. Поруч продавець фруктів має саме те, чого потребують його покупці — від кави до свіжої папайї, попри те, що ці продукти можуть надходити з 10—15 різних країн. Коротше кажучи, складна економіка містить у собі мільярди ділових операцій щодня, абсолютна більшість яких відбувається без будь-якої прямої участі уряду. І це не лише для того, щоб утримувати певний рівень: наше життя постійно вдосконалюється в цьому процесі. Зверніть увагу: нині ми можемо купувати собі телевізор двадцять чотири години на добу, комфортно сидючи у себе вдома. Вражає і те, що 1971 року 25-дюймовий телевізор обходився робітникові 174 години роботи. Сьогодні 25-дюймовий кольоровий телевізор, значно сучасніший, з більшою кількістю каналів і кращою якістю зображення, коштує для середньостатистичного робітника близько двадцяти трьох годин оплачуваної роботи. Якщо ви вважаєте, що кращий, дешевший телевізійний приймач не є найкращим мірилом соціального прогресу (згоден, у цьому є резон), то, можливо, вас зачепить той факт, що протягом ХХ століття середня тривалість життя в Америці виросла із сорока семи до сімдесяти семи років, дитяча смертність впала на 93 %, і ми позбулися або взяли під жорсткий контроль такі хвороби, як поліомієліт, туберкульоз, тиф і кашлюк².

* Stakeholders (стейкхолдери) — в аналізі публічної політики так називають суспільні групи та окремих осіб, причетних до вироблення та здійснення політики: політичних та адміністративних лідерів, керівників органів влади, адміністраторів і споживачів (цільові групи).

Наша ринкова економіка заслуговує на велику похвалу за такий прогрес. У часи холодної війни трапилася така історія з офіційним представником Радянського Союзу під час його відвідання американської аптеки. Яскраво освітлені проходи заповнені тисячами засобів для будь-якої проблеми зі здоров'ям — від поганого дихання до грибка ніг. «Дуже вражає, — сказав він. — Але як ви можете забезпечувати, щоб кожна аптека мала всі ці препарати?» Ця історія цікава тим, що вона розкриває повну відсутність розуміння того, як працює ринкова економіка. В Америці немає центрального повноважного органу, який указував би, які товари повинні бути в магазині, як це було в Радянському Союзі. Магазины продають товари, які люди хочуть купувати, а компанії, своєю чергою, виробляють ті товари, які магазини хочуть продавати. Радянська економіка зазнала краху значною мірою тому, що урядові бюрократи керували всім — від кількості шматків мила, яке вироблялося на фабриці в Іркутську, до кількості студентів, що вивчали електротехніку в Москві. Урешті це завдання виявилось невирішеним.

Звичайно, ті з нас, хто звик до ринкової економіки, так само погано розуміють комуністичне централізоване планування. Якось я був членом делегації від штату Іллінойс, що відвідала Кубу. Оскільки цей візит був організований урядом США, кожному членові делегації було дозволено привезти назад кубинських товарів на 100 доларів, включно із сигарами. Виховані ерою магазинів зі знижками, усі ми почали шукати найкращих цін на сигари *Cohiba*, щоб якнайвигідніше витратити ці 100 доларів. Після кількох безплідних годин пошуків ми відкрили для себе основну характеристику комунізму: вартість сигар скрізь була однаковою. Між магазинами немає конкуренції, бо не існує прибутку в тому вигляді, як ми це розуміємо. Кожен магазин продає сигари, як і все інше подібного типу, за тією ціною, яку встановлює Фідель Кастро (чи його брат Рауль). І кожному директорові магазину, що продає сигари, уряд платить зарплатню за продаж сигар незалежно від того, скільки сигар він чи вона продали.

Гері Бекер, економіст із Університету Чикаго, який отримав Нобелівську премію 1992 року, зазначав (цитуючи Джорджа Бернарда Шоу), що «економіка — це мистецтво досягати максимуму в нашому житті». Економічна наука — це вивчення того, як ми це робимо. У певних кількостях постачається все, що має вартість: олія, кокосове молоко, ідеальні тіла, чиста вода, люди, які можуть витягнути захований папір із принтера і таке інше. Як ми розподіляємо ці речі? Чому Білл Гейтс має реактивний літак, а ми — ні? Можлива відповідь — бо він

багатий. Але чому він багатий? Чому він має право на отримання більшого обсягу світових обмежених ресурсів, ніж будь-хто інший? З іншого боку, як можливо у такій багатій країні, як Сполучені Штати, де Алекс Родрігес може отримувати 275 мільйонів доларів за те, що він грає у бейсбол, щоб кожна п'ята дитина була бідною або щоб деякі дорослі змушені були порпатися по смітниках у пошуках чогось їстівного? Біля мого будинку в Чикаго кондитерська *Three Dog Bakery* продає тістечка й печиво *лише для собак*. Заможні професіонали платять 16 доларів за тістечка на честь днів народження своїх тварин. Водночас Чиказька коаліція допомоги бездомним заявляє, що в цьому місті щонаочі на вулицях мусять ночувати п'ятнадцять тисяч людей.

Нерівність такого типу ще більше зростає, коли ми поглянемо за кордони Сполучених Штатів. Три чверті населення Чаду не мають чистої питної води, не кажучи про печиво для їхніх собак. За оцінками Світового банку, половина населення земної кулі виживає на менш ніж 2 долари на день. Як усе це працює — чи в окремих випадках не працює?

Економічна наука починається з одного вельми важливого припущення: індивіди діють із метою максимально забезпечити свій добробут. Використовуючи жаргон цієї професії, індивіди намагаються максимізувати свої вигоди, що є синонімом щастя, тільки ширшим. Я виводитиму поняття вигоди на прикладі імунізації від тифу та сплати податків. Ні те, ні інше не робить мене особливо щасливим, однак вони беруть мене від смерті через тиф чи ув'язнення. Це в довшій перспективі приносить мені вигоду. Економісти не заморочуються питанням, що приносить нам вигоду, вони просто визнають, що кожен із нас має власні «преференції» чи «вподобання». Мені подобаються кава, старі будинки, класичні кінофільми, собаки, поїздки на велосипеді й багато інших речей. Кожен у цьому світі має свої вподобання, що можуть збігатися з моїми або відрізнятися від них.

Справді, мудрі в іншому сенсі політики часом забувають це начебто просте спостереження, що різні індивіди мають різні вподобання. Наприклад, багаті люди мають вподобання, відмінні від характерних для бідних. Подібним чином наші особисті вподобання можуть змінюватися з плином життя, коли (сподіваємося) ми стаємо заможнішими. Фраза «предмети розкоші» фактично має для економістів технічне значення: це товар, який ми купуємо в більших кількостях, коли стаємо багатшими, — наприклад, спортивний автомобіль чи французькі вина. Менш очевидно те, що турбота про довкілля є предметом розкоші. Заможні

американці схильні витратити більше грошей на захист довкілля в розрахунку на відсоток їхніх доходів, ніж менш заможні американці. Таке саме співвідношення зберігається і між країнами: багатші нації віддають більше ресурсів на захист довкілля, ніж бідні. Причина досить проста: ми піклуємося про долю бенгальського тигра, бо ми багаті. У нас є домівки, робота і чиста питна вода, а також тістечка для наших собак.

Існує болюче питання публічної політики: наскільки чесно нам, хто живе у комфорті, нав'язувати свої вподобання індивідам у країнах, що розвиваються? Економісти стверджують, що це непорядно, однак ми робимо це увесь час. Коли я читав оповідь про те, як селяни в Південній Америці вирубують тропічний ліс і руйнують екосистеми, я був такий здивований і обурений, що мало не перекинув мою каву латте від *Starbucks*. Однак я — не вони. Мої діти не голодують і не ризикують померти від малярії. Якби був такий ризик і якби вирубування цінної дикої спадщини дало мені змогу прогодувати свою сім'ю й придбати протимоскітні сітки, я б нагострив сокиру і почав рубати. Мені було би байдуже, скільки метеликів чи плямистих куниць я вбиваю. Це не означає, що довкілля у світі, який розвивається, не цінується. Воно має значення. Насправді є чимало прикладів деградації довкілля, що робить бідні країни ще біднішими в довшій перспективі. Вирубування тих лісів шкодить для решти світу також, оскільки знищення лісів є головним чинником у зростанні емісії CO₂. (Економісти часто стверджують, що багаті країни повинні платити бідним, щоб захистити природні ресурси, які мають глобальну цінність.)

Очевидно, що, якби розвинена частина світу була щедрішою, бразильські селяни не мусили б вибирати між руйнуванням лісів і придбанням протимоскітних сіток. Тепер питання стає більш ґрунтовним: просто нав'язування наших уподобань індивідам, життя яких значно, значно відмінне від нашого, — це погана економічна наука. Далі у цій книзі ви знайдете важливе зауваження, коли ми звернемося до глобалізації та світової торгівлі.

Дозвольте мені зробити ще одну примітку щодо наших індивідуальних уподобань: максимізація вигід не є синонімом егоїстичних дій. 1999 року *New York Times* опублікувала некролог Осеоли Мак-Карті, жінки, що померла у віці дев'яноста одного року, пропрацювавши все своє життя прачкою в Геттісберзі, штат Міссісіпі. Вона жила самотньо в малому, погано вмебльованому будиночку з чорно-білим телевізором, який приймав лише один канал. Винятковою міс Мак-Карті робило те, що вона не була бідною. Справді, за чотири роки до смерті вона віддала

150 тисяч доларів Університетові Південного Міссісіпі, де вона ніколи не навчалася, на стипендії бідним студентам.

Чи перевертає поведінка Осеоли МакКарті всю економічну науку з ніг на голову? Чи не треба відкликати назад до Стокгольма Нобелівські премії? Ні. Вона просто отримувала більше вигоди, заощаджуючи свої гроші й фактично віддаючи їх, ніж якби витратила їх на телевизор із великим екраном чи на розкішне помешкання.

Гаразд, це були лише гроші. А що сказати про Веслі Орі, п'ятдесятилітнього будівельника з міста Нью-Йорк? Він очікував на поїзд в метро у Верхньому Мангеттені зі своїми двома малими донечками в січні 2007 року, коли раптом якогось незнайомця, що стояв поруч, вхопили конвульсії, і він упав на рейки. До всього лихого, потяг № 1 уже був на відстані видимості від станції. Містер Орі зістрибнув на рейки і прикрив собою того чоловіка, поки всі п'ять вагонів не проїхали над ними, причому настільки близько, що лишили на капелюхові містера Орі масний слід. Коли потяг зупинився, він простогнав спіднизу: «Нам тут унизу добре, але там нагорі стоять дві мої донечки. Треба їм сказати, що з їхнім татом усе гаразд»³. І все це — щоб допомогти абсолютно незнайомій людині.

Усі ми звично приймаємо альтруїстські рішення, хоча зазвичай у малих масштабах. Ми можемо заплатити на кілька центів більше для збереження популяції тунця, надіслати гроші благодійному фондові чи піти добровольцем у збройні сили. Усі ці справи можуть принести нам вигоду, і жодна не буде егоїстичною. Американці щороку віддають понад 200 мільярдів доларів на різні благодійні цілі. Ми залишаємо двері відчиненими для незнайомців. Ми здійснюємо чудові акти сміливості й щедрості. Й усе це узгоджується з основним припущенням, що індивіди прагнуть максимально підвищити свій добробут, як би вони його не визначали. І це припущення не означає, що ми завжди обираємо ідеальні — чи навіть хороші — рішення. Це не так. Однак кожний із нас справді намагається обирати найкращі з можливих рішень, враховуючи наявну на той момент для цього інформацію.

Таким чином, після лише кількох сторінок ми вже маємо відповідь на давніше філософське запитання: «Чому курча перейшло дорогу?»* Оскільки це максимізувало його вигоду.

* Жартівливе запитання, що було опубліковане вперше в щомісячнику *New York City Monthly* 1847 року як приклад запитання, на яке найпростіша відповідь — «...бо хотіло на той бік дороги». Численні серйозні й жартівливі відповіді стали прикладом того, як можна ускладнити прості речі.

Пам'ятаймо, що максимізація вигоди не є простим положенням. Життя складне й невизначене. Існує нескінченна кількість того, що ми можемо робити в будь-який момент. Справді, кожне рішення, яке ми обираємо, містить у собі певні розмірковування. Ми можемо розглядати сьогоднішню вигоду стосовно вигоди в майбутньому. Наприклад, ви можете отримати певне задоволення, ударивши веслом по голові свого боса на щорічному пікніку компанії. Однак ця одномоментна вигода буде неминуче переважена втратами через необхідність провести довгі роки у федеральній в'язниці. (Однак це якраз і є моїм вподобанням.) Якщо серйозно, то багато наших важливих рішень передбачають врівноваження вартості споживання сьогодні й споживання в майбутньому. Ми можемо витратити роки на навчання в університеті, споживаючи лише локшину швидкого приготування, бо це суттєво підвищить стандарти нашого життя в майбутньому. Або навпаки — ми можемо кредитною карткою сплатити придбання телевізора з великим екраном, навіть попри те, що відсотки на кредитну заборгованість зменшать суму, яку ми могли б використати на себе в майбутньому.

Подібним чином ми врівноважуємо роботу й відпочинок. Уперта робота по дев'яносто годин на тиждень інвестиційним банкіром принесе значний дохід, однак залишить значно менше часу, щоб насолодитися тими благами, які можна купити за цей дохід. Мій молодший брат розпочинав свою кар'єру консультантом з менеджменту із зарплатнею принаймні на одну цифру більшою, ніж моя нинішня. З іншого боку, він подовгу працював, причому іноді з жорсткими часовими рамками. Яюсь восени ми разом записалися на вечірній курс із кінематографа, який викладав Роджер Еберт. Мій брат пропустив *кожне заняття протягом тринадцяти тижнів*.

Якими б не були наші доходи, ми можемо витратити їх на дуже різні товари й послуги. Якщо ви купили цю книжку, це означає, що ви вирішили не витратити гроші на щось інше. (Навіть якщо ви вкрали цю книжку в магазині, то ви ж могли замість неї вкрати роман Стівена Кінга такої самої товщини.) Разом з тим, час — один із найдефіцитніших наших ресурсів. У якийсь момент ви читаете замість того, щоб працювати, гратися з собакою, навчатися в правничій школі, робити закупи в гастрономі чи займатися сексом. Життя, як і економічна наука, — це зважування вигід.

Коротше кажучи, вранішній підйом з ліжка і приготування кави містить у собі складніші рішення, ніж у середньому гра в шахи. (Чи не

вб'є мене через двадцять вісім років оця яечня?) Як ми вправляємося зі своїми справами? Відповідь полягає в тому, що кожен із нас неявно зважає витрати й вигоди від усього, що робить. Економіст скаже, що ми намагаємося максимізувати вигоди від тих ресурсів, які є в нашому розпорядженні. Мій батько сказав би, що ми намагаємося зробити «найсильніший бабах за свій бакс». Пам'ятаймо: те, що приносить нам вигоду, не обов'язково має бути матеріальним товаром. Якщо порівняти дві професії — навчати математиці учнів старших класів чи здійснювати маркетинг сигарет *Camel*, то друга професія принесе явно більше грошей, тоді як перша — більше «психологічного задоволення», що дає вам приємну можливість в кінці дня бути задоволеним собою і тим, що ви робили. Це ідеально виправдана вигода, якщо її протиставити нижчій зарплатні. Урешті-решт, одні люди обирають викладання математики, а інші — маркетинг сигарет.

Подібним чином поняття витрат набагато багатше (перепрошую за каламбур), ніж ті долари й центи, які ви сплачуєте на касі. Реальною вартістю чогось є те, від чого ви мусите відмовитися, щоб отримати це, і майже завжди воно коштує більше, ніж сплачені гроші. Не існує «безкоштовних» квитків на концерт, якщо ви мусите стояти в черзі під дощем шість годин, щоб дістати їх. Сісти на автобус за 1,50 долара може не бути дешевшим за витрати на таксі понад 7 доларів, якщо ви спізнюєтеся на зустріч зі скандальним клієнтом, який забере назад чек на 50 тисяч доларів, якщо ви примусите його чекати. Похід за товарами в магазин зі знижками збереже ваші гроші, однак коштуватиме більше часу. Я письменник і отримую платню за те, що продукую. Я можу поїхати за 90 миль на закупа в торговельний центр у Кеноша, штат Вісконсин, щоб зекономити 50 доларів на новій парі черевиків. Але я можу й піти пішки в магазин *Nordstrom* на Мічиган-авеню і придбати черевики там під час своєї обідньої перерви. Зазвичай я обираю останнє: загальна вартість 225 доларів, п'ятнадцять хвилин мого часу і вислуховування докорів моєї матусі, яка обов'язково запитає: «Чому ти не поїхав до Кеноша?»

Кожний аспект поведінки людини певним чином відбивається на витратах. Коли вартість чогось падає, воно стає привабливішим для нас. Ви можете зрозуміти це, побудувавши криву попиту або пішовши на закупа наступного дня після Різдва, коли люди розкупувають ті речі, які вони не хотіли купувати кілька днів до того за вищу ціну. Навпаки, коли вартість чогось зростає, ми менше прагнемо використовувати це. Таке твердження справедливе для всього в нашому житті, навіть для сигарет і крек-кокаїну. Економісти підрахували, що зни-

ження вуличної ціни кокаїну на 10 % фактично збільшує кількість дорослих його споживачів також на 10 %. Аналогічно дослідники оцінили, що перша запропонована угода між тютюновою промисловістю й урядами штатів (відхилена Сенатом США у 1998 році) підняла б ціну пачки цигарок на 34 %. Своєю чергою, це підвищення зменшило б кількість підлітків, які курять, на чверть, що привело б до зменшення смертності від тютюнокуріння серед американських підлітків віку 17 років і менше на 1,3 мільйона осіб⁴. Звичайно, суспільство вже підняло вартість тютюнокуріння способом, що не має стосунку до ціни пачки цигарок. Вистояти поза офісним будинком на морозі -10° — це нині частина вартості тютюнокуріння на роботі.

Цей широкий погляд на витрати може пояснити ряд дуже важливих суспільних явищ, одним із яких є падіння народжуваності в розвиненому світі. Мати дитину коштує дорожче, ніж це було п'ятдесят років тому. І не тому, що дорожче стало годувати й одягати ще одного малого пустуна в домі. Якщо чесно, ці затрати знизилися, бо ми стали набагато продуктивнішими у виробництві базових споживчих товарів — їжі й одягу. Радше основні затрати на догляд за дитиною — це вартість тих непридбаних товарів, від яких батьки, і мати в першу чергу, відмовляються або скорочують час своєї роботи у зв'язку з цим. Оскільки жінки нині мають значно ширші можливості професійного зростання, ніж це було раніше, вони значно більше втрачають, полишаючи роботу. Моя сусідка працювала невропатологом, а коли народився її другий син, вирішила залишитися вдома. *Звільнитися з посади невропатолога обходиться досить дорого.*

Разом із тим, більшість економічних вигід від великої сім'ї в розвиненому світі зникли. Малі діти вже не допомагають на фермі й не приносять додаткового доходу для сім'ї (хоча їх можна навчити змалечку приносити татові з холодильника пиво). Нам більше не потрібно мати багато дітей, щоб сподіватися, що хоч хтось із них доживе до дорослого віку чи що у нас буде більше рідні, щоб піклувалася про нас на пенсії. Навіть найнепохитніші економісти визнають, що ми отримуємо величезне задоволення від своїх дітей. Питання в тому, що нині мати одинадцять дітей дорожче, ніж це було колись. На це вказують цифри: середня американська жінка мала 3,77 дитини в 1905 році, а нині — 2,07, тобто зниження на 45 %⁵.

Існує ще одне потужне припущення, що лежить в основі всієї економіки: фірми, які можуть бути будь-якими — від одного парубка, що

торгує хот-догами, до транснаціональної корпорації, — намагаються максимізувати свої прибутки (доходи, отримані від продажу продукції, мінус вартість її виробництва). Якщо коротко, фірми намагаються заробити максимально багато грошей. Отже, ми маємо відповідь на інше питання з тих, що збурюють наше життя: чому підприємець «переходить дорогу»? Бо він може заробити більше грошей на प्रति-лежному боці.

Фірми вкладають ресурси — землю, сталь, знання, бейсбольні стадіони тощо — й об'єднують їх таким чином, щоб це давало додану вартість. Цей процес може бути простим подібно до продажу парасольок на розі ділового кварталу Нью-Йорка (де ці хлопці беруться?), а може — дуже складним, як, наприклад, виробництво літака Боїнг-787 Дрімлайнер (пасажирський реактивний літак, лише для розробки якого знадобилося 800 тисяч годин роботи суперкомп'ютерів *Cray*). Прибуткова фірма схожа на кухарку, яка приносить додому з гастроному продуктів на 30 доларів і готує їжі на 80 доларів. Вона використала свої здібності для створення чогось, що варте набагато більше, ніж вкладені ресурси. Це не завжди легко зробити. Фірми мають вирішити, що виробляти, як і де це робити, як багато випускати продукції та за якою ціною продавати те, що вони виробили, причому все це — в умовах тієї самої невизначеності, із якою стикаються споживачі.

Як? Це страшенно складні рішення. Однією з потужних особливостей ринкової економіки є те, що вона скеровує ресурси на їхнє найпродуктивніше використання. Чому Бред Пітт не продає автомобільне страхування? Оскільки це було б жахливим марнотратством його талантів. Так, він — харизматичний, і міг би продавати більше автострахувань, ніж середньостатистичний агент. Однак він — один зі зменьки людей у світі, який може «відкрити» кінофільм, тобто мільйони людей у світі прагнуть подивитися цей фільм лише тому, що там знімався Бред Пітт. Це банківський внесок у ризикованому голлівудському бізнесі, тому студії готові щедро платити Бредові Пітту за головну роль — приблизно 30 мільйонів доларів за один фільм. Страхові агенції також охоче платили б за харизму Пітта — однак радше 30 тисяч. І йому платитимуть радше в Голлівуді, бо саме там він дає найбільшу додану вартість.

Ціни — це як величезні неонові рекламні щити, що висвітлюють важливу інформацію. На початку цього розділу ми запитували, як ресторан на Рю де Ріволі в більшості випадків має необхідну кількість

тунця. Все це визначається ціною. Коли постійні клієнти починають замовляти більше рибної закуски сацими, власник ресторану збільшує замовлення у свого оптового продавця риби. Якщо тунець стає популярнішим ще й у інших ресторанах, оптова ціна поповзе вгору, а отже, рибалки десь у Тихому океані отримуватимуть більше за вилов тунця, ніж вони звикли. Деякі рибалки, зрозумівши, що тунець нині виходить на перше місце в попиті, почнуть ловити більше тунця, ніж лосося. Тим часом інші рибалки, що ловлять тунця, затримуватимуться в морі довше або перейдуть на дорожчі методи вилову тунця, що виправдає вищу ціну, яку вони отримають за свій улов. Цим хлопцям байдуже до фешенебельних ресторанів у Парижі. Їх хвилює лише оптова ціна риби.

Гроші мають мову. Чому фармацевтичні компанії прочісують тропіки, розшукуючи рослини з рідкісними лікувальними властивостями? Бо потужні ліки, які вони можуть віднайти, дадуть їм шалені гроші. Іншого типу підприємницька діяльність спостерігається у менших масштабах, однак також вражає. Протягом кількох років улітку я тренував бейсбольну команду Малої ліги біля Габріні Грін, одного з найближчих передмість Чикаго. Одним із звичаїв нашої команди було періодично ходити на піцу, і одним із наших улюблених ресторанів був *Chester's*, мала забігайлівка на розі вулиць Дивижн і Седжвік, яка була свідченням витривалості й ресурсного багатства підприємців. (Її потім знесли, щоб розчистити місце для нового парку як елемента агресивної стратегії розвитку Габріні Грін.) *Chester's* робила дуже смачну піцу і завжди була переповнена. Тобто збройний напад тільки чекав нагоди. Однак це не стримувало керівників *Chester's*. Вони просто поставили куленепробивне скло, як на віконцях для обслуговування клієнтів у банках. Відвідувачі клали свої гроші на малий обертовий столик, що потім повертався крізь щілину в куленепробивному склі. Замість них на цьому ж столику з'являлася піца.

Можливості отримання прибутку приваблюють фірми, як кров приваблює акул, навіть якщо потрібне куленепробивне скло. Ми шукаємо нові надійні способи заробляти гроші (створюючи перше реаліті-шоу на телебаченні). Зазнавши невдачі в цьому, ми намагаємося влізти у бізнес, що приносить значні гроші комусь іншому (тим самим створюючи наступні двадцять все більш патетичних реаліті-шоу). І весь цей час ми використовуємо ціни, щоб визначити, чого хочуть споживачі. Звичайно, не на всякий ринок легко потрапити. Коли

Леброн Джеймс* уклав трирічний контракт із командою *Cleveland Cavaliers* на 60 мільйонів доларів, я подумав: «Мені треба грати у баскетбол за цю команду». Я б із задоволенням пограв і за 58 мільйонів доларів, а якщо потрібно — і за 58 тисяч. Однак декілька речей не давали мені вийти на цей ринок: (1) мені 50 років; (2) я повільно рухаюся; і, (3) кидаючи м'яча в умовах пресингу, я маю звичку промахуватися повз кільце. Чому Лебронів Джеймсу платять 20 мільйонів доларів на рік? Бо ніхто не може грати так добре, як він. Його унікальні здібності створюють бар'єр для входу на цей ринок решти людей. Леброн Джеймс також має вигоду від того, що економіст Університету Чикаго Шервін Розен, фахівець із питань робочої сили, назвав феноменом «суперзірки». Невеликі відмінності в талантах схильні до значної диференціації в зарплатні, коли ринок стає дуже великим, як, наприклад, глядацька аудиторія в баскетболі. Хтось має бути лише трішки кращим, ніж конкуренти, щоб отримати велику (й вигідну) частину цього ринку.

Фактично зарплата Леброна — копійки порівняно з тим, що отримує ведучий ток-шоу Раш Лімбо**. Він нещодавно уклав восьмирічний контракт на суму 400 мільйонів доларів з *Clear Channel Communications*, компанією, що поширює його радіопрограму на всю Америку. Чи справді Раш настільки кращий за інших політичних свистунів, котрі прагнуть поділитися своїми думками? Зовсім не обов'язково. Йому треба бути лише трішечки цікавішим, ніж наступний найкращий ведучий на радіо цього дня, щоб привабити величезну аудиторію — 20 мільйонів слухачів щодня. Ніхто не буде слухати другу за рейтингом радіостанцію, тож це — випадок «переможець отримує все», коли доходить до вибору радіослухачів, і рекламодавці радо платитимуть великі гроші, щоб «дістатися» до їхніх вух.

На багатьох ринках існують бар'єри, що перешкоджають виходу на них нових фірм незалежно від того, наскільки прибутковими вони є. Іноді — це фізичні або природні бар'єри. Трюфелі коштують 500 доларів за фунт, оскільки їх неможливо вирощувати, — вони ростуть лише в дикій природі, і їх викопують спеціально навчені свині чи собаки. Часом існують законодавчі бар'єри для входу. Не намагайтеся торгувати цитратом сильденафілу на розі вулиці, бо можете опинитися за ґратами. Це не наркотик, який ви можете нюхати чи колоти собі,

* Відомий американський баскетболіст.

** Вельми популярний у США теле- і радіоведучий політичних програм.

і він не є забороненим. Це — Віагра, і фірма *Pfizer* має на неї патент, який є легальною монополією, наданою американським урядом. Економісти можуть придиратися до того, як довго має тривати патент чи якого типу інновації повинні патентуватися, однак більшість погодиться, що вхідний бар'єр, встановлений патентом, є важливим стимулом для фірм робити інвестиції, що приведуть до нових видів продукції. Політичний процес також встановлює вхідні бар'єри з сумнівних причин. Коли американська автомобільна промисловість зіткнулася з активною конкуренцією з боку японських виробників авто в 1980-х роках, американські автомобільні компанії мали два варіанти рішень: (1) вони могли створювати кращі, дешевші, економічніші автомобілі, які споживачі радо купували б, або (2) вони могли вкласти «тяжкі» гроші в лобювання для того, щоб переконати Конгрес встановити тарифи і квоти, що витіснили б японські автомобілі з ринку.

Деякі бар'єри не настільки міцні. Авіаційні перевезення значно менш конкурентні, ніж це здається. Ви разом із друзями по коледжу можете досить легко заснувати нову авіакомпанію, проблема лише в тому, що вам ніде буде посадити свої літаки. У більшості аеропортів існує обмежена кількість воріт, і вони контролюються суворими хлопцями. У чиказькому аеропорту *O'Hare*, одному з найбільших і найзавантаженіших аеропортів світу, авіалінії *American* і *United* контролюють близько 80 % усіх воріт⁶. Або погляньмо на інший вид бар'єрів, що стали вельми потужними в епоху Інтернету, — мережеві впливи. Основна ідея мережевого ефекту полягає в тому, що цінність окремих товарів зростає з кількістю людей, які ним користуються. Я не думаю, що *Microsoft Word* — особливо вражаюча програма, однак я в будь-якому разі купую її, оскільки цілими днями відправляю електронні повідомлення іншим людям, яким подобається *Word* (чи принаймні вони користуються ним). Дуже важко було б вивести на ринок конкурентоздатний пакет програм обробки текстів незалежно від того, наскільки він був би хорошим чи дешевим, допоки абсолютна більшість світу використовує *Word*.

Водночас фірми обирають не лише те, які товари й послуги виробляти, але і як їх виробляти. Ніколи не забуду той момент, коли вийшов з літака в Катманду: перше, що я побачив, була група чоловіків, що сиділи на п'ятках і серпами зрізали траву на прилеглій до плит аеродрому поверхні. Робоча сила в Непалі дешева, а газонокосарки — дуже дорогі. Для Сполучених Штатів справедливе протилежне, а тому ми

не бачимо численних груп людей із серпами в руках. Тому ми маємо банкомати й заправні станції самообслуговування, а також ці жахливі автоматичні телефонні системи екстреного сповіщення («Якщо ви відчуваєте роздратування, що межує з вибухом, натисніть клавішу з решіткою»). Усе це — приклади наявності у фірм автоматичних функцій, які раніше виконували люди. Зрештою, одним зі способів збільшити прибутки є зниження собівартості виробництва. Це може означати звільнення двадцяти тисяч робітників чи будівництво заводу у В'єтнамі замість будівництва його у штаті Колорадо.

Фірми, як і споживачі, стикаються з приголомшливим набором складних варіантів вибору. І знову ж — керівний принцип відносно простий: що принесе фірмі найбільше грошей у довготривалій перспективі?

Усе це приводить нас до того місця, де виробники зустрічаються зі споживачами. Скільки ви готові заплатити за отого песика у вікні? Вступ до економічної науки має дуже просту відповідь: ринкову ціну. Це і є оте «попит і пропозиція». Ціни будуть встановлені на такому рівні, щоб кількість собак, які виставлені на продаж, точнісінько відповідала кількості споживачів, готових їх купити. Якщо число потенційних власників собак буде більшим, ціна на собак підніметься. Тоді деякі покупці вирішать придбати тхора, і деякі крамниці з продажу тварин прагнутимуть збільшити свій прибуток, пропонуючи більше собак за зниженими цінами. Фактично пропозиція собак відповідатиме попиту. Важливо те, що деякі ринки діють саме в такий спосіб. Якщо я хочу продати сотню акцій *Microsoft* на біржі *NASDAQ*, то не матиму іншого варіанту, як погодитися на «ринкову ціну», яка просто є ціною, за якою кількість акцій, запропонованих для продажу на біржі, буде точно дорівнювати тій кількості, яку покупці захочуть купити.

Більшість ринків не схожі на те, як їх описують у підручниках. Не існує «ринкової ціни» на футболки *Gap*, яка б змінювалася щохвилини залежно від попиту і пропозиції щодо розумних цін на верхній одяг. Навпаки, *Gap*, як і більшість інших фірм, має певну частку ринкової влади, і це просто означає, що *Gap* має певний контроль за тим, яку ціну він може призначити. *Gap* міг би продавати свої футболки по 9,99 долара, отримуючи мінімальний прибуток на кожній. Але він може продати значно менше футболок за ціною 29,99 долара й отримати значний прибуток. Якби у вас був зараз настрої провести необ-

хідні обчислення, або якби я був зацікавлений написати про це, ми б знайшли прямо зараз ціну, що максимізує прибуток. Гадаю, мені треба буде запропонувати цю задачу на екзамені своїм студентам. Основна ідея полягає в тому, що *Gap* намагатиметься вибрати ту ціну, яка приведе до кількості продажів, що принесуть компанії найбільше грошей. Маркетологи можуть помилятися в будь-якому разі: вони можуть занизити ціни і в цьому випадку продадуть усе, або підвищити ціни, і в такому разі склад буде повний непроданих футболістів.

Насправді є ще один варіант. Фірма може намагатися продавати один і той самий товар різним людям за різною ціною. (Одразу спливає термін «цінова дискримінація».) Наступного разу, коли летітимете в літаку, проведіть такий експеримент: запитайте людину, що сидить поруч із вами, скільки коштував її квиток. Цілком імовірно, що не стільки, скільки заплатили ви, і навіть може суттєво відрізнятись. Ви сидите в одному літаку, летите до одного місця призначення, обидва їсте ті самі горішки, і все ж ціна, яку заплатили ви і ваш сусіда за свої квитки, може навіть не мати однакової кількості цифр.

Головним завданням для авіаперевізників є вирізнити бізнес-пасажирів, які готові добряче платити за квиток, від подорожуючих за приємністю, у яких бюджет обмежений. Якщо авіалінія продаватиме всі квитки за однією ціною, вона залишить гроші на столі незалежно від того, яка ціна обрана. Бізнес-пасажир може бути готовим заплатити 1800 доларів за політ у два кінці з Чикаго до Сан-Франциско, а хтось, прямуєчи на весілля своєї кузини, заплатить не більше 250 доларів. Якщо авіалінія встановить високу плату, вона втратить усіх цих пасажирів із приватними намірами. Якщо ж вона встановить низьку ціну, то втратить увесь прибуток, який готові принести бізнес-пасажирі. Що робити? Вчитися відрізнити бізнес-пасажирів від приватних пасажирів і пропонувати кожному іншу ціну.

Авіакомпанії навчилися робити це дуже добре. Чому раптом вартість квитка різко падає, якщо ви залишаєтеся на суботню ніч? Оскільки суботній вечір ви проведете, танцюючи на весіллі вашої кузини Ірв. Приватні пасажирі зазвичай проводять вихідні в місці призначення, тоді як бізнес-пасажирі — майже ніколи. Придбання квитка за два тижні до польоту буде значно, значно дешевше, ніж за одинадцять хвилин до вильоту. Відпустку планують заздалегідь, тоді як бізнесмени схильні купувати авіаквитки в останню хвилину. Авіалінії — найяскравіший приклад цінової дискримінації, однак озирніться навколо, і ви почнете виявляти цей підхід будь-де. Ал Гор під час

президентської кампанії 2000 року скаржився, що його матуся і його собака отримували однакове лікування від артриту, однак його мати за свої призначення платила значно більше. Не має значення, що він оповів цю історію після того, як прочитав про нерівність у встановленні цін для людей і собак. Цей приклад дуже характерний. Нема нічого дивного в тому, що одні й ті самі ліки продаватимуться людям і собакам за різною ціною. Це ті самі місця в літаках. Люди платитимуть більше за свої власні ліки, ніж за ліки своїх домашніх тварин. Тому стратегія максимізації полягатиме у встановленні однієї ціни для пацієнтів з двома ногами й іншої — для чотириногих.

Цінова дискримінація ставатиме ще більш поширеною, оскільки технологія дає фірмам змогу збирати більше інформації про своїх споживачів. Наприклад, нині цілком можливо встановлювати різні ціни для споживачів, що роблять замовлення онлайн, і тих, що замовляють по телефону. Або фірма може встановлювати різні ціни для різних онлайн споживачів залежно від структури їхніх попередніх замовлень. В основі діяльності фірм типу *Priceline* (вебсайт, де споживачі купують квитки для подорожей) лежить та логіка, що кожен споживач може платити різну ціну за авіаквиток чи за готельний номер. У статті під назвою «*How Technology Tailors Price Tags*»* *Wall Street Journal* зазначав: «Гастрономи вважаються моделлю магазину з однією ціною для всіх. Однак навіть сьогодні вони виставляють одну ціну, показують іншу для тих покупців, які використовують купони, і третю — для власників дисконтних карток, що дають магазинам змогу збирати детальні дані щодо купівельних звичок»⁷.

Що з цього можна винести? Споживачі намагаються отримати для себе максимальну вигоду, а фірми — максимізувати прибутки. Це начебто прості поняття, однак вони можуть нам дуже багато розповісти про те, як функціонує світ.

Ринкова економіка — це потужна сила, що робить наше життя кращим. Єдиний спосіб для фірм отримувати прибутки — постачати товари, які ми хочемо придбати. Вони створюють нові продукти — все від термічних чашок для кави до антибіотиків, що рятують життя. Вони також можуть взяти існуючий товар і зробити його дешевшим або кращим. Такого типу конкуренція вельми вигідна споживачам.

* «Як технологія малює цінники».

У 1900 році три хвилини телефонної розмови між Нью-Йорком і Чикаго коштували 5,45 долара, що нині еквівалентно 140 долларам. Зараз же такий самий дзвінок значною мірою безкоштовний, якщо ви маєте мобільний телефон із необмеженою кількістю хвилин. Прагнення до прибутку надихає на найвищі досягнення навіть у таких галузях, як вища освіта, мистецтво й медицина. Скільки світових лідерів літають до Північної Кореї, коли їм потрібна операція на відкритому серці?

Водночас ринок аморальний. Не просто позбавлений моральних міркувань, а аморальний. Ринок винагороджує дефіцити, які ніяк не прив'язані до вартості. Діаманти коштують тисячі доларів за карат, тоді як вода (якщо ви достатньо відважні, щоб пити її прямо з-під крана) майже безкоштовна. Якби на планеті не було діамантів, це нас непокоїло б, а якби не було води, ми би померли. Ринок пропонує не ті товари, яких ми потребуємо, а ті, *які ми хочемо купити*. Це радикальна відмінність. Наша медична система не пропонує медичну страховку бідним. Чому? Бо вони не можуть за неї заплатити. Наші найталановитіші лікарі роблять пластичні операції й підтягування обличчя голлівудським зіркам. Чому? Бо вони можуть за це заплатити. Водночас фірми можуть заробляти великі гроші, роблячи бридкі речі. Чому європейські злочинні синдикати викрадають молодих дівчат зі Східної Європи і продають їх у проституцію в різних країнах? Бо це вигідно.

Дійсно, злочинність — один із найбільш інноваційних секторів. Наркокур'єри можуть отримати шалені прибутки, переправляючи наркотики з місць їхнього виготовлення (у джунглях Південної Америки) до місць споживання (у міста й містечка по всіх Сполучених Штатах). Звичайно, це незаконно, і органи правопорядку США витрачають величезні ресурси для припинення постачання наркотиків потенційним споживачам. Як і на будь-якому іншому ринку, ті наркокур'єри, які винаходять розумніші способи обдурення представників влади, мають за це винагороду у вигляді величезних прибутків.

Працівники митниці достатньо добре вміють винюхувати (в багатьох випадках — у буквальному сенсі) великі пакунки наркотиків при спробі їхнього перевезення через кордон, тому наркокур'єри виявили, що легше обійти кордон, доставляючи свою контрабанду до Сполучених Штатів морем за допомогою малих човнів. Коли Берегова охорона США почала перевіряти рибальські човни, наркокур'єри вклали кошти у придбання швидкісних катерів, що могли обганяти прикор-

донників. А коли правоохоронці взяли на озброєння радары й гелікоптери, щоб полювати на швидкісні катери, наркокур'єри знову впровадили інновацію, подібну за рівнем до створення *Velcro* чи *iPhone*: саморобні підводні човни. 2006 року Берегова охорона виявила підводний човен довжиною 49 футів (15 метрів), зроблений у джунглях Колумбії, який був невидимий для радарів і здатен нести в собі чотирьох осіб і три тонни кокаїну. 2000 року колумбійська поліція знайшла склад, у якому будувався підводний човен завдовжки 30 м, здатний перевозити двісті тонн кокаїну. Контр-адмірал Берегової служби США Джозеф Німміч казав газеті *New York Times*: «Як і в будь-якому бізнесі, якщо ви втрачаєте більше й більше своєї продукції, ви намагати-метесь знайти інші шляхи»⁸.

Ринок подібний до еволюції: це надзвичайно потужна сила, що черпає свою міць із винагороди спритним, сильним і розумним. Тобто варто пам'ятати, що найкраще до земних умов пристосувалися пацюки й таргани.

Наша система використовує ціни для розподілу ресурсів. Оскільки все, що варто було б мати, є обмеженим у кількостях чи обсягах, найосновнішою функцією будь-якої економічної системи є вирішувати, хто що отримає. Хто отримає квитки на фінальний матч Національної баскетбольної ліги? Ті люди, які згодні платити найбільше. Хто мав найкращі місця на фінальному матчі баскетбольної першості в колишньому СРСР (можливо, такі події там відбувалися)? Ті особи, яких відібрала Комуністична партія. Ціни не мають до цього жодного стосунку. Якщо московський м'ясник отримував нову партію свинини, він приклеював на неї цінник зі стандартною державною ціною на свинину. І якщо ця ціна була достатньо низькою для того, щоб покупців було більше, ніж свинини, він не піднімав ціну, щоб більше заробити. Він просто продавав свинину першим у черзі. Тим, хто знаходився в кінці черги, не щастило. І капіталізм, і комунізм дозують блага. Ми робимо це за допомогою цін, а СРСР — через час очікування в черзі. (Звичайно, у комуністів була сила-силенна чорних ринків, і цілком можливо, що м'ясник частину свинини продавав нелегально через задні двері своєї крамниці.)

Оскільки ми використовуємо ціну для розподілу ресурсів, більшість ринків саморегулюються. Періодично нафтові міністри країн ОПЕК зустрічатимуться в екзотичному місці й узгоджуватимуть

обмеження видобутку нафти в глобальному масштабі. Незабаром після цього станеться декілька подій: (1) нафта і газ подорожчають; і (2) політики почнуть висувати ідеї, здебільшого погані, стосовно втручання в нафтовий ринок. Однак висока ціна схожа на лихоманку: вона одночасно є і симптомом, і потенційним засобом одужання. У той час, як політики куритимуть одну цигарку за іншою на першому поверсі Конгресу, відбудуться деякі інші вирішальні події. Ми іздитимемо рідше. Ми отримаємо рахунок за опалення й візьмемося за утеплення верхнього поверху. Ми прийдемо в автосалон *Ford* і пройдемо повз *Expedition* у бік *Escort**

Коли 2008 року ціна пального наблизилася до 4 доларів за галон**, різка реакція американських споживачів приголомшила навіть економістів. Американці почали купувати менші автомобілі (продажі позашляховиків упали, а компактних моделей зросли). Ми проїхали загалом менше миль (перше зниження щомісячного показника за 30 років). Ми пересіли в громадські автобуси та поїзди, часто вперше в житті, а транзитні пасажиропотоки були 2008 року вищими, ніж будь-коли з часів утворення мережі автострад за 50 років до того⁹.

Не всі ці зміни поведінки були корисними. Багато громадян перейшли з автомобілів на мотоцикли, які споживають менше пального, але й небезпечніші. Після постійного зниження протягом багатьох років кількість смертей мотоциклістів у середині 1990-х років почала зростати синхронно зі зростанням цін на пальне. За оцінками опублікованого в *American Journal of Public Health* дослідження, кожен долар зростання ціни на бензин пов'язаний із додатковими 1500 випадками загибелі мотоциклістів щороку¹⁰.

Високі ціни на пальне впливають на події й на боці постачальників. Виробники нафти поза країнами ОПЕК беруться викачувати більше нафти, щоб отримати додатковий прибуток від високої ціни. Насправді країни ОПЕК зазвичай починають хитрувати щодо власних квот на видобуток. Місцеві нафтові компанії починають качати нафту з тих свердловин, які були економічно збитковими, коли ціна бензину була низькою. Тим часом багато розумників серйозно беруться за пошук і комерціалізацію альтернативних джерел енергії. Ціна нафти і пального поволі сповзає донизу, коли пропозиція зростає, а попит знижується.

* Тобто замість дорогого автомобіля купимо дешевший і економніший.

** 1 галон = 3,79 літра.

Якщо ми зафіксуємо ціни в ринковій системі, приватні фірми знайдуть інші способи для конкуренції. Споживачі часто оглядаються з ностальгією назад на «минулі дні» повітряних подорожей, коли в літаках добре годували, сидіння були більшими, а пасажирів — вишуканіше одягнені. Це дає про себе знати не ностальгія: якість подорожей літаками різко знизилася. Однак ще більше знизилися ціни перельотів. До 1978 року ціни на авіаквитки визначалися урядом. Кожний політ із Денвера до Чикаго коштував однаково, однак компанії *American* і *United* все ж знаходили можливості конкурувати за пасажирів. Для того, щоб відрізнятись одна від одної, вони використовували якість обслуговування. Коли була здійснена дерегуляція цієї галузі, головним чинником у конкуренції стала ціна у припущенні, що саме вона цікавить клієнтів найбільше. З тих часів усе, що пов'язане з перебуванням у літаку чи біля нього, стало не таким приемним, однак у середньому ціни в перерахунку на інфляцію знизилися приблизно наполовину.

1995 року я перетинав Південну Африку і був вражений чудовим обслуговуванням на автозаправках упродовж усієї подорожі. Працівники, одягнені в уніформи, часто з краватками-метеликами, поспішали наповнити бак, перевірити пальне й протерти вітрове скло. Туалети були ідеально чисті — разюча відмінність від того, що я спостерігав, подорожуючи Сполученими Штатами. Це було що — особливий менталітет обслуговування у південноафриканців? Ні. Ціна пального була зафіксована урядом. Отже, заправні станції, що були у приватній власності, використовували краватки-метелики й чисті туалети, аби привабити до себе клієнтів.

Кожна операція на ринку приносить користь усім сторонам. Фірми діють у своїх інтересах, як і споживачі. Ця проста ідея має величезну силу. Розгляньмо провокаційний приклад. Проблема з потогінними підприємствами в Азії полягає в їхній недостатності. Дорослі робітники йдуть на роботу до цих відразливих виробництв з низькою зарплатнею добровільно. (Я не маю на увазі примусову чи дитячу працю — це інші випадки.) Отже, має бути одне з двох пояснень цьому явищу: або (1) робітники беруться за цю неприємну роботу на потогінних підприємствах тому, що це — найкращий варіант працевлаштування, який у них є, або (2) робітники азійських потогінних підприємств — люди з низьким інтелектом, у яких є широкий вибір привабливіших місць роботи, але вони йдуть до цих потогінних заводів і фабрик.

Більшість аргументів проти глобалізації неявно виділяють другий варіант. Протестуючі, котрі били вікна в Сіетлі, намагалися довести, що робітники третього світу жили б краще, якби ми обмежили міжнародну торгівлю, закривши потогінні підприємства, де виробляють черевики й сумки для нас — жителів розвинених країн. Але як це може поліпшити життя робітників у бідних країнах? Адже нові можливості при цьому не створюються. Єдиним шляхом поліпшення суспільного добробуту буде створення для звільнених із потогінних підприємств робітників нових, кращих робочих місць, — створення можливостей, які вони не розглядали, коли йшли працювати на потогінні підприємства. Коли це востаннє закриття заводу в Сполучених Штатах сприймалося його робітниками як гарна новина?

Потогінні підприємства — жахливі місця за західними стандартами. Так, можна стверджувати, що фірма *Nike* повинна платити робітникам своїх закордонних підприємств більше з міркувань чистого альтруїзму. Однак це — симптом бідності, а не її причина. *Nike* платить пересічному робітнику своєї в'єтнамської фабрики десь 600 доларів на рік. Це жалюгідна сума. Однак виявляється, що вона вдвічі вища за середній річний дохід в'єтнамського робітника¹¹. Насправді потогінні підприємства відіграли важливу роль у розвитку таких країн, як Південна Корея і Тайвань, про що говоритимемо у розділі 12.

Беручи до уваги, що економічна наука базується на припущенні, що індивіди послідовно діють таким чином, щоб отримати для себе вигоду, можна було б запитати: чи такі вже ми раціональні? Виявляється, не завжди. Один із найсильніших аргументів проти поняття «прямої раціональності» походить із досить простого спостереження. Економіст Ричард Талер кілька років тому влаштував удома вечірку, на якій подав миску з горішками кеш'ю перед основними стравами. Він помітив, що його гості розбирали горішки настільки швидко, що явно мали б перебити свій апетит. Тому Талер забрав миску з горішками, за що йому гості подякували¹².

Вірте — не вірте, але цей приклад розкриває дірку в базових міркуваннях мікроекономіки. За теорією, неможливо забезпечити підвищення добробуту раціональних індивідів, забираючи в них частину варіантів вибору. Люди, які не хочуть їсти надто багато горішків кеш'ю, повинні просто припинити їх їсти. Однак вони не припиняють. І цей результат стосується значно більшого кола ситуацій, аніж подання горішків. Наприклад, якщо людям бракує самодисципліни,

аби робити те, що, як вони знають, принесе їм вигоду в довгостроковій перспективі (наприклад, позбавлення від зайвої ваги, відмова від тютюнокуріння чи заощадження на старість), тоді, можливо, суспільство забезпечить їм таку вигоду, допомагаючи (або перешкоджаючи) робити те, чого вони в іншому разі не хотіли б або не могли б робити — еквівалент публічної політики, подібний до вилучення миски з горішками.

Галузь біхевіоральної економіки розвилася завдяки поєднанню психології й економічної науки, пропонуючи глибоке розуміння того, як люди насправді приймають рішення. Деніел Канеман, професор і психології, і публічної політики в Принстонському університеті, отримав Нобелівську премію 2002 року за свої дослідження ухвалення рішень в умовах невизначеності й зокрема того, «як людські рішення можуть систематично відхилятися від того, що передбачає стандартна економічна теорія»¹³.

Канеман та інші сформулювали поняття «обмеженої раціональності»*, яке вказує, що більшість із нас приймає рішення за допомогою інтуїції чи перевірених правил, щось на зразок того, як люди просто дивляться на небо, аби визначити, чи буде дощ, замість того, щоб годинами відвідувати погодні сайти в пошуках правильного прогнозу погоди. В абсолютній більшості випадків це прекрасно спрацьовує. Часом — ні. Економісти-біхевіористи вивчають, яким чином ці перевірені правила змушують нас робити те, що в далекій перспективі може зменшити нашу корисність.

Наприклад, індивіди не завжди мають загострене почуття ризику й імовірності. Я нещодавно зрозумів це, захоплюючись великим мотоциклом *Harley Davidson*, припаркованим на узбіччі дороги в Нью-Гемпширі (у цьому штаті не вимагають обов'язково одягати мотоциклетний шолом). Власник неквапно підійшов і запитав: «Що, хочеш його купити?» Я відповів, що мотоцикли дещо небезпечні для мене, на що він вигукнув: «То літай на літаку!»

Насправді їзда на мотоциклі у 2000 разів небезпечніша, ніж польоти, у перерахунку на відстань. Це не зовсім чесне порівняння, оскільки поїздки на мотоциклах зазвичай значно коротші. Однак усе ж будь-яка поїздка на мотоциклі незалежно від відстані має в 14 разів вищу ймовірність смертельного кінця, ніж будь-який політ на літаку. Звична економічна наука вказує, що частина людей їздитиме на мото-

* Першим поняття «обмеженої раціональності» ввів 1966 року Герберт Саймон.

циклах (із шоломами чи без), оскільки задоволення, яке вони отримують від швидкого руху на двох колесах, переважає ризику, пов'язані з цим процесом. Це цілком раціонально. Однак якщо людина, приймаючи таке рішення, не розуміє істинних ризиків, тоді це може взагалі не бути раціональним рішенням.

Біхевіоральна економічна наука склала каталог потенційних помилок такого типу, безліч із яких є явною частиною щоденного життя. Багато з нас не мають повного самоконтролю, який нам знадобився б. Вісімдесят відсотків тих американців, які курять, кажуть, що хочуть кинути, але більшість із них не кинуть. (Зсередини Білого дому доходили відомості, що Президент Обама все ще намагався кинути курити навіть після того, як перебрався до Овального кабінету.) Деякі видатні економісти, включно з одним Нобелівським лауреатом, десятиліттями доводили, що існує така річ, як «раціональна схильність», тобто індивіди братимуть до уваги існування схильності й усі свої майбутні витрати при купівлі першої пачки цигарок *Camel*. Економіст із Массачусетського технологічного інституту Джонатан Грубер, який широко досліджував поведінку курців, вважає це дурницею. Він стверджує, що покупці не зважають раціональним способом переваги від насолоди тютюнокурінням проти майбутніх ризиків для здоров'я й інших витрат, як це припускає стандартна економічна модель. Грубер пише: «Ця модель призначена для опису рішень стосовно тютюнокуріння, що суперечить лабораторним показникам, поведінці курців, економетричному (статистичному) аналізу й здоровому глузду»¹⁴.

Нам також може бракувати базових знань, необхідних для прийняття важливих рішень у деяких ситуаціях. Анна-Марія Люсарді з Дартмутського коледжу й Олівія Мітчелл зі Школи Вортон Університету Пенсильванія опитали велику кількість американців віком понад п'ятдесят років, щоб визначити їхню фінансову обізнаність. Лише третина могла виконати прості розрахунки відсотків на банківські внески, а більшість навіть не розуміла поняття диверсифікації інвестицій. (Якщо ви не знаєте, що це означає, то знатимете після прочитання розділу 7.) На основі цих досліджень професор Люсарді зробила висновок, що «фінансова безграмотність» дуже поширена¹⁵.

Це не просто езотеричні цікаві факти на зразок того, що вчені, які курять люльку, люблять тинятися по викладацькій галявині. Погані рішення можуть мати погані наслідки для всіх нас. Глобальна фінансова криза цілком може мати свої корені в ірраціональній поведінці.

Одним із наших «перевіраних правил» поведінки є здатність побачити закономірність у випадкових подіях, і в результаті ми припускаємо, що те, що відбувається зараз, відбуватиметься і в майбутньому навіть попри те, що дані, ймовірність чи базовий аналіз вказують на протилежне. Монета випадає чотири рази підряд «орлом» — «щасливий збіг», баскетболіст тричі підряд влучає триочковим кидком — має «точну руку».

Команда когнітивних психологів зробила один із вирішальних внесків у цю тематику, спростовуючи термін «точна рука» в баскетболі, використавши для цього дані НБА і провівши експерименти з чоловічою й жіночою баскетбольними командами Корнельського університету. (Це рідкісна наукова стаття, що містить інтерв'ю з гравцями професійної баскетбольної команди «*Philadelphia 76ers*».) Дев'яносто один відсоток баскетбольних фанів вважають, що гравець має «кращі шанси влучити після того, як він зробив два-три влучних кидки перед цим, аніж після промахів у двох чи трьох кидках поспіль». Насправді немає доказів того, що шанси гравця влучити більші після попереднього влучного кидка, — ані за влучаннями «76-х» під час гри, ані за штрафними кидками «*Boston Celtics*», ані коли гравці з Корнеля кидали в корзину для контрольного експерименту¹⁶.

Баскетбольні фани здивовані цим, так само, як і багато домовласників були здивовані у 2006 році, коли ціни на нерухомість припинили своє зростання. Багато людей позичили значні гроші, припускаючи, що те, що зростає, зростатиме й далі. Результатом цього стала хвиля стягнень застави з вибухоподібними руйнівними ефектами по всій світовій економіці, — подібними, але значно серйознішими, ніж поїдання горішків кеш'ю. У розділі 3 ми розглянемо, чи може публічна політика щось зробити з нашими ірраціональними тенденціями.

Джон Ф. Кеннеді колись сказав дуже відому фразу: «Життя несправедливе». Капіталізм також несправедливий у деяких дуже важливих аспектах. Наскільки хороша ця система?

Я стверджуватиму, що ринкова економіка для економічної науки — те саме, що демократія для уряду: пристойний, хоча й зіпсований варіант із багатьох поганих альтернатив. Ринки відповідають нашому розумінню індивідуальної свободи. Ми можемо сперечатися щодо того, чи повинен уряд примушувати нас одягати мотоциклетні шоломи, однак більшість погодиться, що держава не повинна вказувати нам, де жити, як заробляти собі на життя чи як витратити свої гроші.

Дійсно, неможливо раціоналізувати витрачання грошей на іменинне тістечко для моєї собаки, коли за ці самі гроші можна вакцинувати кількох африканських дітей. Однак будь-яка система, що примушує мене витратити гроші на вакцину замість іменинного тістечка собаці, може триматися лише на примусі. Комуністичні уряди ХХ століття керували своєю економікою, контролюючи життя своїх громадян. Вони часто зазнавали невдачі і в тому, і в іншому. Протягом ХХ століття комуністичні уряди вбили близько 100 мільйонів своїх громадян — у мирний час через репресії чи голод.

Ринки сумісні з людською натурою, а тому вони повсюди успішно мотивують нас розкривати свій потенціал. Я пишу цю книжку, бо люблю писати. Я пишу цю книжку, бо вважаю, що економічна наука буде цікавою читачам. І я пишу цю книжку, бо насправді хочу придбати літній будиночок у штаті Нью-Гемпшир. Ми працюємо наполегливіше, коли отримуємо пряму вигоду від своєї роботи, а наполеглива робота часто приносить значні соціальні здобутки.

І останнє й найважливіше: ми можемо й повинні використовувати уряди для вдосконалення ринків усіма можливими способами. Економічна битва ХХ століття точилася між капіталізмом і комунізмом. Капіталізм виграв. Навіть мій швагер з лівацькими поглядами не вірить у колективні сільські господарства чи державні сталеливарні підприємства (хоча він якось сказав, що хотів би побачити систему охорони здоров'я, змодельовану за прикладом пошти США). З іншого боку, розумні люди можуть різко не погоджуватися з тим, коли і як уряд має втручатися в ринкову економіку або які заходи безпеки ми повинні надати тим людям, для яких капіталізм приносить злидні. Економічні баталії ХХІ століття точитимуться навколо того, наскільки необмеженими повинні бути наші ринки.

СТИМУЛИ МАЮТЬ ЗНАЧЕННЯ:

*чому ви можете
зберегти обличчя, відрізавши носа
(якщо ви — чорний носоріг)*

Чорний носоріг — один із видів, що перебувають під загрозою зникнення на планеті. У Південній Африці їх залишилося близько 4000, при тому, що 1970 року їх налічувалося десь 65000. Відбувається екологічна катастрофа. І базова економічна наука може пояснити нам, чому на цей вид чатує така небезпека, і навіть сказати, що ми можемо з цим зробити.

Чому люди вбивають чорних носорігів? З тієї самої причини, чому вони торгують наркотиками чи ухиляються від сплати податків. Адже вони можуть на цьому заробити великі гроші порівняно з ризиком бути спійманими. У багатьох азійських країнах ріг чорного носорога вважається потужним афродізіаком, а також засобом від лихоманки. Із них також роблять руків'я традиційних еменських кинджалів. Через це один ріг носорога може принести 30000 доларів на чорному ринку — шалена сума в країнах, де річний дохід на душу населення складає близько 1 тис. доларів і менше. Іншими словами, для людей бідної Південної Африки чорний носоріг значно дорожчий мертвим, аніж живим.

Сумно, але цей ринок не саморегулюється природним шляхом. На відміну від автомобілів чи персональних комп'ютерів, фірми не можуть виробляти нових чорних носорігів, коли бачать зменшення пропозиції. Насправді тут діють протилежні сили: оскільки чорний носоріг перебуває під загрозою вимирання, ціни на чорному ринку зростають, створюючи додаткові стимули для винищування бракон'єрами тих тварин, що ще залишилися. Це порочне коло доповнюється й іншим аспектом ситуації, спільним для багатьох екологічних проблем: більшість чорних носорігів належать до комунальної, а не

до приватної власності. Це може видаватися перевагою. Проте насправді це створює більше проблем зі збереженням, ніж вирішує. Уявімо собі, що всі чорні носороги перебувають в руках жадібного фермера, у якого немає докорів сумління щодо використання рогів носорога для еменських кинджалів. У цього фермера немає жодних екологічних інтересів. Він настільки жадібний та егоїстичний, що вбив би власного пса, якби це принесло йому дохід. Чи дозволив би цей покидьок, щоб його стадо за тридцять років зменшилося з 65 тисяч до чотирьох? Ніколи. Він піклувався б про розмноження й захист цих тварин, щоб мати завжди що запропонувати на ринку — подібно до того, як це роблять власники тваринних ферм. І це не має нічого спільного з альтруїзмом, лише максимізація вартості обмежених ресурсів.

З іншого боку, комунальні ресурси зумовлюють унікальні проблеми. По-перше, селяни, що живуть поряд із цими магічними тваринами, зазвичай не мають жодної вигоди від такого сусідства. Навпаки, великі тварини, як-от носороги та слони, можуть серйозно пошкодити посіви. Для того, щоб «влізити» в шкіру місцевого селянина, уявіть собі, що люди в Африці раптом страшенно зацікавилися майбутнім північноамериканського рудого пацюка, а визначальною складовою стратегії його збереження є дозволити їм жити й розмножуватися у вашому домі. Тепер уявляйте далі, як браконьєр, проходячи повз ваш будинок, запропонує вам гроші, якщо ви покажете, де у вашому підвалі ці пацюки влаштували свою нору. Гмм. Справді, мільйони людей в усьому світі отримують вигоду від збереження видів, як, наприклад, чорний носоріг чи гірська горила. Однак це може бути частиною проблеми: легко жити за рахунок інших і забезпечувати якимсь людям чи організаціям можливість робити роботу. Скільки за останній рік ви присвятили часу й грошей збереженню вимираючих видів?

Туроператор і організатор сафари, який отримує свій дохід, показуючи багатеньким туристам дику природу, стикається з подібною проблемою «зайця»*. Якщо одна туристична компанія серйозно інвестуватиме у збереження дикої природи, інші туристичні компанії, не роблячи жодних інвестицій, усе ж отримуватимуть прибутки завдяки носорогам, яких треба рятувати. Тому фірма, витрачаючи гроші на збереження, фактично опиняється на ринку в не вигідному становищі. Їхні тури будуть дорожчими (або вони погодяться з меншими прибутками), щоб покрити свої інвестиції в збереження довкілля.

* Тобто безбілетника. Далі в тексті цей термін траплятиметься неодноразово.

Очевидно, що тут мав би втрутитися уряд. Однак уряди в Екваторіальній Африці мають мало ресурсів, і більше того — серйозно корумповані. Єдиною стороною, що має чіткі й потужні стимули, є браконьєр, який наражається на великі штрафи, полюючи на тих носорогів, що ще залишилися, вбиваючи їх і відрізаючи їхні роги.

Вельми сумна історія. Однак економічна наука також пропонує принаймні певні уявлення про те, як можна врятувати чорних носорогів та інші вимираючі види. Ефективна стратегія збереження повинна правильно встановити стимули для людей, які живуть в зоні мешкання чорних носорогів чи біля неї. Уточнімо: дайте місцевим людям підстави для того, щоб прагнути бачити цих тварин живими, а не мертвими. Це умова для розвитку індустрії екотуризму. Якщо туристи хочуть платити великі гроші за те, щоб побачити і сфотографувати чорних носорогів, і, що ще важливіше, *якщо місцеві жителі якимось чином отримуватимуть зиск від цього туризму*, тоді у місцевого населення будуть значні стимули оберігати цих тварин. Це спрацювало в таких країнах, як Коста-Рика, де збереження тропічних лісів та інших екологічних особливостей було здійснено завдяки визначенню 25 % території країни зоною національних парків. Туризм нині дає тут понад 1 мільярд доларів доходів щорічно, а це складає 11 % національного доходу¹.

На жаль, цей процес працює у зворотному напрямку у випадку гірської горили, ще одного виду, який перебуває під загрозою зникнення (відомий твір Дайана Фоссі «*Gorillas in the Mist*»). За оцінками, лише 620 гірських горил залишилися в диких джунглях Східної Африки. Однак країни, що належать до цього регіону, — Уганда, Руанда, Бурунді й Конго, — розбурхані рядом громадянських воєн, що зруйнували туристичний бізнес. У минулому місцеві жителі охороняли зону мешкання гірських горил не тому, що мають особливе ставлення до них, а завдяки можливості заробити гроші на туристах, а не на вирубуванні лісів, що є домівкою гірських горил. Ситуація змінилася, коли цей регіон став місцем насилля. Один місцевий чоловік розповідав кореспондентові *New York Times*: «[Горили] мають значення, коли вони приваблюють туристів. Якщо ні, то ні. Якщо туристи не приїжджають, ми шукатимемо щастя у лісі. Раніше ми були вмілими лісорубами»².

Тим часом офіційні особи, відповідальні за збереження, експериментують із іншою ідеєю, ґрунтовною настільки ж, наскільки і сама наука економіка. Чорних носорогів убивають, бо їхні роги приносять гарні гроші. Якщо не буде рогів, не буде і причини полювати на цих тварин. Тому деякі працівники органів охорони довкілля почали лови-

ти чорних носорогів, відпилювати їхні роги і відпускати назад у дику природу. Для носорогів ця втрата дещо небезпечна у двобій проти хижаків, однак зменшується імовірність того, що їх убиватимуть найсмертоносніші вороги — люди. Чи спрацювало це? Свідчення суперечливі. У деяких випадках браконьєри продовжували вбивати носорогів, позбавлених рога, із різних міркувань. Убивство носорогів, позбавлених рогів, економить браконьєрам час для повторного пошуку тих самих тварин. Крім того, можна заробити сякі-такі гроші на вирізання й продажу навіть пенька рога. І, на жаль, мертві носороги, навіть без рогів, роблять здобуття цих виробів ще небезпечнішим, що піднімає вартість уже існуючих запасів рогів.

Усе це ігнорує ту частину рівняння, яка стосується попиту. Чи потрібно забороняти торгівлю товарами, зробленими з вимираючих видів? Більшість скаже «ні». Закон про заборону полювання на роги носорогів у країнах на зразок Сполучених Штатів знижує загальний попит, а це зменшує стимули для браконьєрів полювати на тварин. Водночас існує і протилежний погляд. Деякі відповідальні за збереження довкілля стверджують, що продаж обмеженої кількості рогів (або бивнів, як у випадку зі слонами), заготовлених у законний спосіб, мав би два позитивних аспекти. По-перше, це принесло би гроші для допомоги бідним урядам у їхній боротьбі проти браконьєрів. По-друге, це знизило б ринкову ціну на ці заборонені предмети, а отже, зменшило б прагнення браконьєрів полювати на тварин.

Як і з усяким складним предметом публічної політики, тут немає правильної відповіді, однак існують деякі підходи до проблеми, що можуть бути результативнішими, ніж інші. Суть у тому, що захист чорних носорогів є принаймні так само питанням економічної науки, як і природничих наук. Ми знаємо, як чорні носороги ростуть, що їдять, де живуть. І нам потрібно вирішити, як зупинити убивства їх людьми. Це потребує розуміння поведінки людей, а не чорних носорогів.

Стимули мають значення. Коли нам платять за виконання замовлення, ми працюємо наполегливіше. Коли ціни на пальне зростають, ми їздимо менше. Коли моя трирічна донька починає розуміти, що отримає печиво *Oreo*, якщо плакатиме, коли я розмовляю по телефону, вона плакатиме, коли я розмовлятиму. Це одне із тверджень Адама Сміта, оприлюднене ним у книзі «Багатство народів»: «Те, що ми отримуємо на обід, є не доброзичливістю м'ясника, пивовара чи пекаря, а їхньою увагою до їхніх же інтересів». Білл Гейтс покинув Гарвард

не для того, щоб вступити в Корпус Миру, а для того, щоб заснувати *Microsoft*, який зробив його одним із найбагатших на планеті й запустив у дію революцію персональних комп'ютерів, а це принесло користь і всім нам. Власні інтереси рухають світом, і це очевидно навіть дурневі. Однак це зазвичай ігнорується. Старе гасло «Від кожного за здібностями, кожному — за потребами» складається в народну пісню, а як економічна система це дало широкий набір ситуацій — від неефективності до голодомору. У будь-якій системі, що не базується на ринках, особисті стимули зазвичай розходяться з продуктивністю. Фірми і працівники не отримують винагороди за інновації й наполегливу роботу і не піддаються покаранню за лінощі й неефективність.

Наскільки це погано? Економісти вважають, що на момент руйнування Берлінської стіни автомобільні заводи Східної Німеччини фактично нищили цінності. Оскільки виробничий процес був вельми неефективним, а кінцевий продукт — бездарним, ці заводи виробляли автомобілі, що коштували менше, ніж затрачені на них ресурси. Фактично вони брали високоякісну сталь і псували її! Такого типу неефективність може існувати і в капіталістичних країнах, де великі сектори економіки перебувають у державній власності й державному управлінні, як, наприклад, в Індії. 1991 року *Hindustan Fertilizer Corporation* розвивалася й успішно працювала протягом дванадцяти років³. Щодня тисяча двісті працівників приходили на роботу для виробництва добрив. Була лише одна деталь: цей завод фактично не виробляв добрив, які можна було продавати. Жодних. Урядові бюрократи керували заводом, використовуючи державні кошти. Устаткування заводу ніколи не працювало так, як належить. І все ж тисяча двісті працівників щодня приходили на роботу, і уряд платив їм за це. Усе підприємство було промисловою шарадою. Воно продовжувало жити, бо не було механізмів, щоб його закрити. Коли уряд фінансує бізнес, нема необхідності щось виробляти й потім продавати за ціну більшу, ніж коштувало виробництво.

Ці приклади до певної міри здаються смішними, але не є такими насправді. Нині економіка Північної Кореї настільки зруйнована, що країна не може прогнати саму себе, не кажучи вже про виробництво чогось настільки цінного, щоб продавати його світові в обмін на достатню кількість продуктів. Нація на грані голоду, як кажуть дипломати, представники Організації Об'єднаних Націй та інші спостерігачі. Цей масовий голод може бути трагічним повторенням 1990-х років, коли голод знищив приблизно мільйон людей і став причиною недоїдання 60 % північнокорейських дітей. Журналісти описували, як

голодні люди їли траву й обходили залізничні колії в пошуку шматочків вугілля чи їжі, що могли випасти з поїздів.

У Сполучених Штатах великі побоювання викликають два енергетичних питання: наша залежність від іноземної нафти і вплив емісії CO₂ на довкілля. Для економістів вирішення цих взаємопов'язаних питань є елементарним: зробити енергію на основі вуглецю дорожчою. Якщо вона коштуватиме більше, ми використовуватимемо її менше, а отже, і будемо менше забруднювати довкілля. Дуже добре пам'ятаю свого батька, який не мав особливої схильності до охорони довкілля, однак міг витиснути десять центів із каменюки: він ходив по дому, зачиняючи двері до туалету й кажучи нам, що він не збирається платити за кондиціонери в наших туалетах.

Водночас американська державна освіта* діє більш подібно до Північної Кореї, ніж до Кремнієвої долини. Я не маю наміру брати участь у дебатах з приводу ваучеризації шкільної освіти**, однак хочу розглянути одне вражаюче явище щодо стимулів в освіті, про яке я писав у журналі *The Economist*⁴. Зарплатня американських вчителів ніяк не пов'язана з якістю їхньої роботи. Профспілки учителів наполегливо виступають проти будь-яких способів оплати відповідно до якості роботи. Замість цього зарплатня практично в кожному публічному шкільному окрузі країни визначається за жорсткою формулою, що базується на досвіді й роках викладання, чинниках, які фахівці вважають взагалі не пов'язаними з учителюванням у класі. Ця однакова шкала оплати створює набір стимулів, які економісти називають «негативним відбором». Оскільки найталановитіші вчителі найімовірніше будуть успішними і в інших професіях, вони мають сильні стимули йти з освіти заради праці, за яку платять відповідно до продуктивності. Для найменш талановитих стимули якраз протилежні.

Теорія цікава, а результати вражаючі. Коли за показники здібностей використовуються тести, найяскравіші індивіди остерігаються професії вчителя за будь-яких обставин. Найкращі школярі з найменшою ймовірністю обирають педагогіку як свою спеціальність для навчання у коледжі. Серед тих студентів, які навчаються на педагогічних спеціаль-

* Можна також сказати «публічна», оскільки у США не тільки держава, а й місцеві органи самоврядування та громади утримують заклади освіти. Крім того, як і в нас, там існують приватні навчальні заклади, які фактично є прибутковими підприємствами.

** Тривалий час у США намагаються впровадити «освітні ваучери» замість безкоштовного надання початкової й базової середньої освіти, однак уже років з двадцять точаться дебати щодо самого підходу та способів його впровадження.

ностях, ті, що мають вищі навчальні показники, навряд чи підуть у вчителі. А серед індивідів, що йдуть вчителювати, ті, у кого вищі результати випробувань, найімовірніше невдовзі залишать цю професію. З цього не випливає, що вчителям в Америці платять достатньо. Багатьом з них — ні, особливо тим обдарованим особистостям, що залишаються вчителювати, бо люблять цю професію. І загальна проблема залишається: будь-яка система, де всім вчителям платять однаково, створює сильні стимули для найталановитіших до пошуку іншої роботи.

Люди — складні створіння, які намагаються робити те, що принесе їм максимально можливий добробут. Іноді легко передбачити, як це розгортатиметься, а іноді надзвичайно складно. Економісти часто згадують «хибні стимули», що є ненавмисними стимулами, які можуть виникнути, коли ми вирішуємо робити щось абсолютно відмінне. У політичних колах це часом називають «законом незапланованих наслідків». Ось, наприклад, добре відома пропозиція про те, що всі немовлята й малі діти повинні бути пристебнуті ремнями у кріслах під час польотів на комерційних авіалініях. У часи адміністрації Клінтона керівник FAA* Джейн Гарві казала на конференції з питань безпеки, що її агенція прагне «надати дітям на борту літака рівень безпеки такий самий, як у дорослих». Джеймс Голл, у той час голова Національної ради з безпеки на транспорті, палко доводив, що багаж треба ретельно скласти перед вильотом, тоді як «найцінніший вантаж на літаку — немовлята і малі діти — зберігають свободу руху»⁵. Гарві й Голл наводили декілька прикладів, коли немовлята могли вижити, якби були зафіксовані. Тому вимога встановити дитячі автомобільні сидіння на літаках запобігла б травмам і зберегла життя. Справді? Використання автомобільного сидіння передбачає, що сім'я купуватиме додаткове місце на літаку, що різко підвищить вартість польотів. Авіалінії більше не надають значних дитячих знижок: місце є місце, і воно може коштувати кілька сотень доларів. У результаті частина сімей вирішить не летіти, а їхати автомобілем. Однак автомобільна подорож — навіть із дитячим сидінням — набагато небезпечніша, ніж переліт. Таким чином вимога встановлювати автомобільні дитячі сидіння в літаках може призвести до збільшення, а не зменшення травм і смертей дітей (а також дорослих).

Ось інший приклад, коли добрі наміри привели до поганих наслідків, оскільки стимули не були повністю передбачені. Місто Мехіко — одне з найбільш забруднених у світі. Брудне повітря, що утримується

* Федеральне управління цивільної авіації США.

в місті навколишніми горами й вулканами, газета *New York Times* охарактеризувала як «сірувато-жовтий пудинг зі шкідливих речовин»⁶. Починаючи з 1989 року уряд увів у дію програму боротьби з цим забрудненням, значну частину якого створювали викиди легкових і вантажних автомобілів. Новий закон зобов'язував, щоб усі автомобілі по черзі один день на тиждень не виїжджали на вулиці (наприклад, автомобілі з конкретними номерами не мали права виїжджати по вівторках). Логіка цього плану була проста: менша кількість машин на вулицях приведе до зменшення забруднення повітря.

Що ж сталося насправді? Як і слід було очікувати, багатьом не сподобалося, що їм обмежили кількість днів, коли вони можуть виїжджати на своїх автомобілях. Їхню реакцію мали б спрогнозувати аналітики, але не спрогнозували. Ті сім'ї, які могли собі дозволити купити другий автомобіль, купували його або залишали собі старий автомобіль, купуючи новий, і таким чином мали авто на щодень. Це виявилось ще шкідливішим для довкілля, ніж якби ніяких заходів не вживалось взагалі, оскільки число старих автомобілів на дорогах збільшилося, а старі автомобілі забруднюють повітря сильніше, ніж нові. Сумарний результат цієї політики звівся до того, що на дорогах з'явилося не менше, а більше автомобілів, що забруднюють повітря. Пізніше цю політику скасували, замінивши на обов'язкову перевірку рівня викидів газів⁷.

Ефективна державна політика використовує стимули для досягнення позитивних результатів. Лондон упорався зі своїми проблемами заторів на вулицях, застосувавши ринкову логіку, — там ввели плату за проїзд у години пік. Починаючи з 2003 року, місто Лондон наклало плату за в'їзд у центральну частину площею вісім квадратних миль* із сьомої ранку до пів на сьому вечора у розмірі 5 фунтів стерлінгів (8 доларів США) для всіх водіїв⁸. 2005 року ця плата була збільшена до 8 фунтів (13 доларів), а 2007 року площа зони, на якій потрібно платити за в'їзд, була збільшена. Водії можуть платити за допомогою телефону, Інтернету чи в окремих магазинах роздрібної торгівлі. У семистах місцях було встановлено відеокамери, щоб сканувати номерні знаки й порівнювати їх із даними про оплату водіями цього збору. Водії, що намагалися проїхати центральними вулицями Лондона, не сплативши збору, обкладалися штрафом 80 фунтів (130 доларів).

Цей план був розроблений, щоб скористатися однією з основних особливостей ринків: збільшення ціни зменшує попит. Підвищення

* Приблизно 20 кв. км. 1 кв. миля = 2,6 кв. км.

вартості в їзду відлякує частину водіїв і поліпшує умови дорожнього руху. Експерти також прогнозували збільшення користування публічним транспортом і завдяки тому, що це була дешева альтернатива автомобільного пересування, і тому, що автобуси мали змогу швидше проїжджати через центральну частину Лондона. (Прискорення проїзду знижує витрати на публічний транспорт). Протягом місяця результати виявилися вражаючими. Дорожній рух зменшився на 20 % (за кілька років рівень встановився на 15 % нижче). Середня швидкість руху в заторах зростає удвічі, затримки автобусів скоротилися наполовину, а кількість пасажирів автобусів збільшилася на 14 %. Єдиним неприємним сюрпризом було те, що ця програма настільки сильно ослабила дорожній рух, що доходи від тих зборів виявилися нижчими, ніж очікувалося⁹. Скаржилися і власники крамниць, бо ці збори відвернули частину покупців від закупів у центральному Лондоні.

Ефективна публічна політика використовує стимули для того, щоб спрямувати поведінку на досягнення бажаних результатів. Неefективна політика або ігнорує стимули, або не може визначити, як раціональні індивіди можуть змінити свою поведінку, щоб уникнути покарання.

Дивом приватного сектора є, звичайно, те, що стимули магічним чином вибудовуються так, щоб кожен мав від того вигоду. Правда? Ну, не зовсім. На погляд згори, корпоративна Америка нагадує вигрібну яму з конкуруючими і неправильно встановленими стимулами. Чи бачили ви колись біля каси ресторану фаст-фуд табличку з варіаціями на тему: «Ваша їжа безкоштовна, якщо вам не дали чек. Зверніться до менеджера». Чи дуже дбає *Burger King* про те, щоб видати вам чек для вашого сімейного бухгалтерського обліку? Звичайно, ні. *Burger King* не хоче, щоб його працівники крали. А єдиний спосіб для працівників украсти й не бути спійманим — це здійснити операцію без реєстрації її на касі, продаючи вам бургер і смажену картоплю без видачі вам чека, щоб покласти ці гроші собі в кишеню. Керівник (*Burger King*) наймає агента (касира), який має стимули для здійснення багатьох речей, що не обов'язково належать до найвищих інтересів фірми. *Burger King* може витратити багато часу та грошей, щоб стежити за можливими крадіжками з боку персоналу, або може стимулювати вас, щоб ви робили це для нього. Ця маленька табличка біля каси — прекрасний інструмент менеджменту.

Проблеми стосунків між керівником і працівником відбиваються і на вершині корпоративної Америки, і внизу, значною мірою тому,

що агенти, які управляють великими американськими корпораціями (СЕО та інші виконавчі посадовці) не обов'язково є і власниками цих компаній (акціонерами). У мене є акції *Starbucks*, однак я навіть не знаю імені СЕО цієї компанії. Як я можу бути певним, що він (чи вона?) діє в моїх найкращих інтересах? Дійсно, існує багато свідчень того, що корпоративні менеджери не відрізняються від касирів *Burger King* — у них є стимули, що не завжди збігаються з найкращими інтересами фірми. Вони можуть красти з каси фігурально, обдаровуючи себе приватними літаками та членством у престижних клубах. Вони також можуть приймати стратегічні рішення, від яких матимуть зиск, а от акціонери — ні. Наприклад, приголомшливі дві третини всіх корпоративних злиттів не додають вартості об'єднаним фірмам, а третина з них завдає збитків акціонерам. Чому дуже розумні СЕО проявляють таку поведінку, яка не має фінансового сенсу?

Економісти стверджували, що однією з відповідей є те, що СЕО отримують вигоду від приєднаних компаній, навіть коли акціонери мають втрати. СЕО привертає до себе значну увагу, здійснюючи складну корпоративну транзакцію. Він продовжує керувати великою компанією, яка майже завжди є досить престижною, навіть якщо нове утворення менш прибуткове, ніж компанії, що приєдналися, коли діяли самостійно. Великі компанії мають великі офіси, велику зарплатню й великі літаки. З іншого боку, деякі компанії, що приєдналися, й ті, що взяли їх під своє крило, мають досконалу стратегію. Як непоінформований акціонер із великою фінансовою часткою в компанії як я можу визначити відмінності? Якщо я навіть не знаю імені СЕО в *Starbucks*, як я можу бути певним, що він (вона?) не витрачає більшу частину свого робочого дня, полюючи за привабливими секретарками біля свого офісу? Дідько, це важче, ніж бути менеджером у *Burger King*.

Свого часу розумні економісти вважали, що відповіддю є акційні опціони*. Вони припускали, що СЕО еквівалентний табличці біля каси, яка запитує, чи отримали ви чек. Більшість американських СЕО й інших важливих виконавчих керівників отримують значну частку своєї оплати у вигляді акційних опціонів. Ці опціони дозволяють їх отримувачу купувати акції компанії в майбутньому за певною, заздалегідь визначеною, ціною, скажімо, 10 доларів. Якщо компанія високорентабельна й акції постійно дорожчають, досягаючи, скажімо, 57 доларів, тоді цей

* Це не торгівля акціями, а їхня вільна реалізація в рахунок часткової оплати праці менеджерів компанії.

акційний опціон стає дуже цінним. (Вигідно купувати щось по 10 доларів, коли воно на ринку коштує 57). З іншого боку, якщо вартість акцій компанії падає до 7 доларів, опціон знецінюється. Немає сенсу купувати щось по 10 доларів, якщо ви можете купити це на відкритому ринку на три долари дешевше. Ідея цієї компенсаційної схеми полягає в узгодженні стимулів для CEO з інтересами акціонерів. Якщо ціни на акції зростають, CEO стає багатшим, але й акціонери також.

Виявляється, що хитромудрі CEO можуть знайти способи обійти гру з опціонами (так само, як і касири здатні знайти нові способи красти з каси). Перед виходом першого видання цієї книги я попросив Пола Волкера, колишнього голову Федерального резерву, прочитати її, оскільки він був моїм професором. Волкер прочитав. Йому книжка сподобалась. Однак він сказав, що мені не треба було так позитивно писати про акційні опціони як інструмент поєднання інтересів акціонерів і менеджменту, бо це — «інструменти диявола».

Пол Волкер мав рацію, а я — ні. Потенціальна проблема з опціонами полягає в тому, що виконавчі керівники можуть на короткий час підштовхнути акції фірми до зростання, що може бути негативним чи навіть руйнівним для компанії в довготривалій перспективі — після того, як CEO продадуть сотні тисяч опціонів із астрономічними прибутками. Майкл Дженсен, професор Гарвардської бізнес-школи, який присвятив свою кар'єру питанням, пов'язаним зі стимулами в менеджменті, ще різкіший, ніж Пол Волкер. Він описує опціони як «менеджеріальний героїн», оскільки вони створюють стимули, що змушують менеджерів прагнути до короткострокових здобутків із наступними довгостроковими втратами¹⁰. Дослідження виявили, що компанії з великими опціонними пропозиціями мають вищу ймовірність зіткнутися з фінансовими махінаціями й частіше доходять до дефолту через борги¹¹.

Водночас CEO (з опціонами чи без них) мають свої проблеми з моніторингом. Інвестиційні банки, такі як *Lehman Brothers* і *Bear Stearns*, були буквально знищені своїми працівниками, які йшли на шалені ризики за рахунок фірми. Це вирішальна ланка в ланцюжку причин фінансової кризи: Волл-стріт з'являється там, де великі проблеми стають катастрофічними. Банки по всій країні могли дозволити собі жити мильну бульбашку нерухомості з безнадійними позиками, оскільки вони могли швидко об'єднати ці позики разом чи «убезпечити» їх, а потім продати інвесторам. (Банк отримує вашу іпотеку, об'єднує її з моєю й багатьма іншими, а потім продає увесь пакет іншій стороні, що хоче сьогодні заплатити гроші в обмін на майбутній потік доходів —

наші щомісячні платежі за іпотекою). Це само по собі не є поганим, якщо робити це відповідально: банк отримує свій капітал назад і може використовувати його для нових позик. Однак, якщо ви вилучите з цього речення слово «відповідально», ця справа одразу стане поганою.

Саймон Джонсон, колишній головний економіст Міжнародного валютного фонду, 2009 року написав чудову «аутопсію» про фінансову кризу для *The Atlantic*. Він писав: «Основні комерційні й інвестиційні банки, а також хедж-фонди, що діяли паралельно, були великими отримувачами прибутків будівництва двоквартирних будинків і мильних бульбашок акційного ринку протягом цього десятиліття, їхні прибутки склалися зі зростаючих обсягів контрактів, базованих на відносно малій основі фактичних активів. Щоразу, коли позика була продана, складена в пакет, застрахована й перепродана, банки брали свої комісійні, а хедж-фонди, купуючи ці цінні папери, отримували ще більший прибуток завдяки тому, що їхні холдинги росли»¹².

Кожна транзакція криє в собі певний ризик. Проблема полягає в тому, що банкіри, отримуючи величезні комісійні на купівлі-продажу того, що пізніше стали називати «токсичними активами», не знають повною мірою ризиків за ці продукти: це перекладається на їхні фірми. Голови вони виграють, а фірмам дістаються хвости. У випадку *Lehman Brothers* це абсолютно точний опис того, що сталося. Так, працівники *Lehman* втратили роботу, однак ті, хто ніс найбільшу відповідальність за колапс цієї фірми, не зобов'язані повертати ті величезні бонуси, які вони заробили в кращі роки.

Слід згадати й ще одну гідну покарання сторону, і знову ключовою проблемою стали неправильно побудовані стимули. Агенції, що складають кредитний рейтинг, — *Standard & Poor's*, *Moody's* та інші, — вважаються незалежними авторитетами, що оцінюють ризики цих новомодних продуктів. Багатьом «токсичним активам», що опинилися в центрі фінансової катастрофи, були приписані зіркові кредитні рейтинги. Частково це була чиста некомпетентність. Однак не допомогло і те, що агенціям, які складали кредитні рейтинги, платили фірми, що продавали акції чи цінні папери, яких стосувався рейтинг. Це трохи схоже на ситуацію, коли продавець вживаних автомобілів платить оцінювачу за те, щоб той стояв біля товару і надавав корисні поради покупцям: «Гей, Бобе, чому б тобі не підійти сюди і не пояснити покупцеві, чи гарний він робить вибір?» Наскільки корисним це буде?

Наскільки я можу судити, ці корпоративні проблеми залишаються невіршеними і стосовно вищих виконавчих посадовців, і з іншими

працівниками, що ризикують із капіталом фірми. Існує глибокий конфлікт, який важко врегулювати. З одного боку, фірми мають отримувати винагороду за інновації, ризик, нові ідеї, напружену роботу тощо. Це позитивні зміни для фірми, і ті працівники, які їх роблять, повинні щедро винагороджуватися, навіть в астрономічних розмірах. З іншого боку, ті співробітники, які займаються виконанням важливих завдань (наприклад, розробкою нових фінансових продуктів), завжди матимуть більше інформації про те, що насправді відбувається, порівняно зі своїми керівниками, а їхні керівники — більше, ніж акціонери. Завданням є винагороджувати хороші результати, не створюючи при цьому стимулів для працівників гратися з системою в спосіб, руйнівний для компанії в довготривалій перспективі.

Не треба бути корпоративним титаном, щоб вирішувати проблеми керівник-підлеглий. Виникає багато ситуацій, коли ми змушені наймати того, чий стимул подібний, але не ідентичний нашим, і головна відмінність може полягати якраз у розрізненні між «подібні» й «ідентичні». Візьміть агентів із продажу нерухомості, особливий тип негідників, що намагаються діяти у ваших найкращих інтересах або навпаки незалежно від того, продаєте чи купуєте ви нерухомість. Спочатку погляньмо на ситуацію з купівлею. Агент люб'язно показує вам багато будинків, і, можливо, ви оберете один, що вас влаштовує. Поки що все гаразд. Тепер час торгуватися з продавцем щодо ціни продажу, часто з вашим агентом як головним радником. Усе ж ваш агент із нерухомості отримує відсоток від фактичної ціни продажу. Чим більше ви погоджуєтесь заплатити, тим більше заробить ваш агент і тим менше часу доведеться витратити на весь процес.

На стороні продажу також є проблеми, хоча вони менші. Чим більше грошей ви отримуєте за свій будинок, тим більше заробить ваш агент. Це хороший момент. Однак інтереси все ще не до кінця узгоджені. Припустімо, що ви продаєте будинок за ціну близько 300 тисяч доларів. Ваш агент може виставити його за 280 тисяч і продати за двадцять хвилин. Або може виставити за 320 тисяч і чекати на клієнта, якому сподобається ця ціна. Вигода для вас у такій різниці цін величезна — 40 тисяч. Однак ваш агент із нерухомості може бачити ситуацію інакше. Виставлення вищої ціни означає необхідність багато тижнів показувати будинок, прибирати його і пекти тістечка, щоб у ньому смачно пахло. Інакше кажучи, купа роботи. Припускаючи розмір комісійних 3 %, ваш агент може заробити 8400 доларів, практично нічого не роблячи, або

9600, тяжко працюючи багато тижнів. Що ви виберете? І на стороні покупця, і на стороні продавця найсильнішим стимулом для вашого агента є укласти угоду незалежно від того, наскільки вона вам вигідна.

Економічна наука вчить нас, як правильно встановлювати стимули. Як казав Гордон Гекко в кінокартині «Волл-стрит», жадібність — це добре, тому зробіть так, щоб вона працювала на вас. Усе ж містер Гекко був не зовсім правий. Жадібність може бути поганою рисою, навіть у випадку абсолютних егоїстів. Справді, деякі найцікавіші проблеми в економічній науці містять у собі ситуації, коли раціональні індивіди, діючи у своїх найкращих інтересах, здійснюють вчинки, які погіршують їхній стан. Однак їхня поведінка цілком логічна.

Класичний приклад — це дилема в'язнів, дещо штучна, однак дуже потужна модель людської поведінки. В основі її лежить ідея про те, що дві особи заарештовані за підозрою у вбивстві людини. Їх негайно розділяють, щоб допитати окремо кожного, не допускаючи їхньої участі у змові. Докази проти них не дуже надійні, тому поліція сподівається на зізнання. Насправді влада хоче запропонувати пом'якшення покарання одному з підозрюваних, якщо він вкаже на іншого як на злочинця.

Якщо жоден із чоловіків не зізнається, поліція звинуватить обох у нелегальному володінні зброєю, що загрожує вироком на п'ять років ув'язнення. Якщо обидва зізнаються, кожен отримає двадцять п'ять років позбавлення волі за вбивство. Якщо один зрадить іншого, тоді донощик отримає легке покарання у три роки ув'язнення як співучасник злочину, а його партнер — довічне ув'язнення. Що станеться?

Для цих чоловіків найкраще буде тримати язика за зубами. Однак це не те, що вони роблять. Кожен починає міркувати. В'язень А вважає, що, коли його партнер триматиме язика за зубами, він сам може отримати легкий вирок на три роки, здавши його. Потім приходиться інша думка: його партнер думає точно так само, і в цьому випадку краще зізнатися, щоб уникнути одноособової відповідальності за злочин. Справді, його найкраща стратегія буде зізнатися незалежно від того, що робить його партнер: це принесе йому лише три роки (якщо партнер буде мовчати), або вбереже від того, щоб усе життя провести за ґратами (якщо його партнер заговорить).

Звичайно, в'язень Б має ті самі стимули. Вони обидва зізнаються й обидва отримують по двадцять п'ять років ув'язнення, тоді як могли б отримати лише п'ять. І все ж жоден в'язень не робить нічого ірраціонального.

Ця модель приваблива тим, що допомагає краще зрозуміти ситуації реального світу, у яких необмежені власні інтереси ведуть до негативних наслідків. Особливо корисна вона при розгляді поведінки з відновлюваними природними ресурсами на зразок риболовлі, коли багато індивідів отримують вигоду від спільних ресурсів. Наприклад, якщо атлантичну меч-рибу ловити розумно, наприклад, обмежуючи кількість виловленої риби щосезону, кількість меч-риби залишатиметься на одному рівні або й збільшуватиметься, необмежений час приносячи доходи рибалкам. Однак ніхто не «володіє» світовими запасами меч-риби, що ускладнює відстеження, хто скільки ловить. У результаті незалежні риболовні судна починають поводитися значною мірою подібно до тих двох в'язнів на допиті. Вони можуть або обмежити вилов для збереження популяції, або ловити стільки, скільки можуть. Що станеться?

Саме те, що прогнозує дилема в'язнів: рибалки не довірятимуть одне одному достатньою мірою для того, щоб координувати наслідки, що принесли б їм усім вигоду. Рибалка зі штату Род-Айленд Джон Сорлін розповідав кореспонденту *New York Times* про скорочення запасів риби: «Нині єдиним моїм бажанням є вийти в море й набити стільки риби, скільки зможу. Мені не хочеться охороняти рибні запаси, оскільки кожна риба, яку я пропущу, буде спіймана наступним хлопцем»¹³. Тому запаси тунця, тріски, меч-риби й лобстерів швидко тануть. Тим часом політики часто ще погіршують ситуацію, рятуючи від збідніння рибалок за допомогою різноманітних субсидій. Це просто утримує човни на воді в той час, коли в іншому разі частина рибалок припинили б вилов.

Часом індивідів треба рятувати від них самих. Хорошим прикладом цього є громада ловців лобстерів у Порт-Лінкольні на південному березі Австралії. У 1960-х роках ця громада встановила ліміти на вилов і продавала ліцензії на ловлю лобстерів. З того часу кожен новачок міг узятися за цей бізнес, лише придбавши ліцензію від іншого ловця лобстерів. Цей ліміт загальних обсягів вилову дозволив популяції лобстерів розвиватися. За іронією, ловці лобстерів із Порт-Лінкольна виловлювали більше, ніж їхні американські колеги, при цьому працюючи менше. Тим часом ліцензія, придбана 1984 року за дві тисячі доларів, нині коштує 35 тисяч. Австралійський ловець лобстерів Деріл Спенсер оповідав газеті *Times*: «Навіщо утискати риболовлю? Це мій пенсійний фонд. Ніхто не захоче платити мені 35 тисяч доларів, якщо більше не буде лобстерів. Якщо зараз я почну грабіжницький вилов, через десять років моя ліцензія не коштуватиме нічого». Містер Спенсер не розумніший і не більш альтруїстичний, ніж його колеги-рибалки по всьому світу —

у нього просто інші стимули. Дивно, що деякі екологічні групи виступають проти цих ліцензованих квот, бо, мовляв, вони «приватизують» публічні ресурси. Вони також бояться, що ліцензії викуплять великі корпорації, витісбивши малих рибалок із цього бізнесу.

Таким чином ці свідчення прямо вказують на те, що встановлення прав приватної власності — надання індивідуальним рибалкам права на певний вилов включно з можливістю продати це право — є найефективнішим інструментом перед обличчям колапсу комерційної риболовлі. Проведені 2008 року дослідження світового комерційного рибальства, опубліковані в журналі *Science*, показали, що індивідуальні квоти з правом передачі можуть зупинити або навіть повернути в протилежний бік колапс рибних запасів. Рибальство, регульоване квотами з правом передачі, має значно меншу ймовірність спричинення колапсу, ніж використання традиційних методів¹⁴.

Варто згадати ще два моменти, пов'язані зі стимулами. По-перше, ринкова економіка надихає на наполегливу роботу й прогрес не стільки тому, що винагороджує переможців, скільки тому, що знищує лutzerів. У 1990-х роках відбувався різкий ріст користування Інтернетом. І це були погані роки для продажу електричних друкарських машинок. За «невидимою рукою» Адама Сміта криється ідея «творчої деструкції», що була висловлена австрійським економістом Йозефом Шумпетером. Ринки не вітають дурнів. Візьміть *Wal-Mart*, вельми ефективну мережу роздрібної торгівлі, що часто зазнає критики з боку конкурентів. Американці натовпами біжать до *Wal-Mart*, бо ці магазини пропонують широченний вибір товарів за нижчими цінами, ніж деінде. Це хороша новина. Можливість придбати товари дешевше — фактично те саме, що й отримати більші доходи. Водночас *Wal-Mart* є жахливим нічним кошмаром для *Al's Glass and Hardware* в місті Пекін, штат Іллінойс, та для сімейних магазинів у багатьох інших місцях. Послідовність дій завжди однакова: *Wal-Mart* відкриває величезний магазин у передмісті, а через кілька років малі крамнички на Мейн-стріт закриваються і забиваються дошками.

Капіталізм може бути брутальним, грубим процесом. Ми оглядаємося назад і захоплюємося технологічними досягненнями на зразок парового двигуна, прядильного веретена й телефону. Однак ті досягнення принесли біду відповідно ковалю, швачці чи операторові телеграфу. Творча деструкція — це не просто те, що може статися в ринковій економіці. Це те, що має статися. На початку ХХ століття половина

американців працювали на сільськогосподарських фермах чи ранчо¹⁵. Нині ця цифра складає одного зі сотні й постійно зменшується. (Штат Айова все ще втрачає щорічно півтори тисячі фермерів.) Зверніть увагу, що дві важливі події *не* відбулися: (1) ми не почали смертельно голодувати, і (2) ми не маємо безробіття на рівні 49 %. Замість цього американські фермери стали настільки продуктивними, що нам потрібно їх значно менше, щоб прогодувати себе. Ті, хто займався фермерством дев'яносто років тому, нині ремонтують наші автомобілі, розробляють комп'ютерні ігри, професійно грають у футбол тощо. Уявіть собі наші колективні втрати вигоди, якби Стів Джобс, Стівен Спілберг і Опра Вінфрі займалися вирощуванням кукурудзи.

Творча деструкція — потужна позитивна сила в довготривалій перспективі. Однак погано, що люди не сплачують своїх рахунків у довгостроковій перспективі. Хлопці в іпотечних компаніях можуть прагнути до отримання чеків щомісяця. Коли закривається завод або промислова галузь банкрутує через конкуренцію, можуть знадобитися роки чи навіть цілі покоління, поки відновляться робітники й громади, на яких це вплинуло. Ті, хто коли-небудь їхав через Нову Англію*, бачили покинуті чи ледве працюючі заводи, що перетворилися на пам'ятники тим дням, коли Америка ще виробляла текстиль і взуття. А можна проїхати через Гері, штат Індіана, де милі заіржавілих металургійних заводів нагадують про те, що це місто не завжди було відоме лише найбільшою кількістю вбивств серед усіх міст Сполучених Штатів.

Конкуренція означає існування лузерів, що потребує детального пояснення, чому ми сердечно вітаємо її в теорії, а потім часто боремося з нею на практиці. Мій однокурсник по коледжу після випуску деякий час працював у конгресмена штату Мічиган. Йому не дозволяли їхати на роботу його японським авто, щоб воно не «засвітилося» на одному з паркувальних місць, відведених для цього конгресмена. Цей конгресмен впевнено казатиме вам, що він капіталіст. Звичайно, він вірить у ринок, допоки японська компанія не почне виробляти кращі й дешевші автомобілі, а в цьому разі його працівника, що купив такий автомобіль, треба зобов'язати їздити на роботу потягом. (Я впевнений, що американські автовиробники були б значно сильнішими в довготривалій перспективі, зіткнувшись із міжнародною конкуренцією «лоб в лоб», замість пошуку політичного захисту від першої хвилі японського імпорту в 1970—1980-х роках.) У цьому

* Штати Мен, Нью-Гемпшир, Род-Айленд, Вермонт, Массачусетс і Коннектикут.

нема нічого нового: конкуренція найкраща тоді, коли вона залучає інших людей. Під час Промислової революції ткалі в сільській місцевості Англії виходили на демонстрації, писали петиції до Парламенту й навіть спалювали текстильні фабрики, намагаючись зупинити механізацію. Чи краще було б, якби вони тоді перемогли, і ми все ще виготовляли наш одяг вручну?

Якщо ви випускатимете кращі мишоловки, світ прокладе доріжку до ваших дверей. Якщо ви все ще випускаєте старі мишоловки, час починати звільняти людей. Це допомагає пояснити наше двоїсте ставлення до міжнародної торгівлі й глобалізації, до безжалісних роздрібних торговців на кшталт *Wal-Mart* і навіть до деяких типів технології й автоматизації. Конкуренція створює також певні привабливі варіанти публічної політики. Уряд неминуче стикається з необхідністю допомагати фірмам і галузям, що потерпають від конкуренції, і захищати робітників. Однак багато тих заходів, які зводять до мінімуму біль, завданий конкуренцією, — порятунок фірм чи заборона звільняти робітників, — сповільнюють або взагалі зупиняють процес творчого руйнування. Як казав мій тренер юнацької шкільної футбольної команди, «Не йде наука без бука».

Ще один аспект, пов'язаний зі стимулами, суттєво ускладнює публічну політику: нелегко передавати гроші від багатих бідним. Конгрес може приймати закони, однак заможні платники податків не дотримуватимуться їх. Вони змінять свою поведінку таким чином, щоб максимально уникати сплати податків, переводячи гроші туди-сюди, інвестуючи їх для приховування доходів, а в крайньому випадку — переходячи під іншу юрисдикцію. Коли в часи мого дитинства в тенісі домінував Бйорн Борг, шведський уряд визначив для нього податки за надзвичайно високою ставкою. Борг не взявся лобіювати у шведському уряді зниження ставки податку і не почав писати газетні статті про роль податків для економіки. Він просто переїхав жити до Монако, де податковий тягар був значно меншим.

Принаймні він продовжував грати у теніс. Податки створюють потужні стимули для скасування чи послаблення тієї діяльності, яка оподатковується. В Америці, де значна частина бюджетних надходжень пов'язана з податками, високі податки перешкоджають отриманню... доходів? Чи дійсно люди припинять або починатимуть щось робити, з огляду на ставки податку? Так, особливо коли працівник є другим у сім'ї по заробітках. Вірджинія Пострел, економічний оглядач у *New York Times*, заявила, що ставки податку — це феміністичне питання. Через

«податок на одруження», другими по заробітках у сім'ях з високими доходами найімовірніше будуть жінки, які платять в середньому 50 центів податку на кожний зароблений долар, що сильно впливає на вибір — працювати чи лишатися вдома. «Непропорційно караючи роботу заміжніх жінок, податкова система спотворює їхній особистий вибір. А знеохочення до роботи, яка цінується, знижує наші загальні стандарти життя», — пише вона. Вона висуває цікаві аргументи. У результаті податкової реформи 1986 року гранична податкова ставка для жінок з групи з найвищими доходами знижувалася значно різкіше, ніж ставки для жінок з нижчими доходами. Це означало, що розміри відрахування з кожної зарплатні значно зменшилися. Чи відреагували вони на це не так, як ті жінки, для яких зниження податку не було настільки великим? Так, кількість працевлаштувань цих жінок зросла аж утричі¹⁶.

Для корпорацій високі податки можуть мати подібний ефект. Високі податки знижують прибуток фірми від інвестицій, тим самим зменшуючи стимули для інвестування в заводи, дослідження й інші види діяльності, що забезпечують економічне зростання. І знову ми стикаємося з неприємним вибором: підвищення податків для надання достойної допомоги знедоленим американцям може одночасно знеохотити ті продуктивні інвестиції, які могли б допомогти цим верствам покращити своє життя.

Якщо ставки податків стають достатньо високими, індивіди й фірми можуть перекочувати в «тіньову економіку», де вони вдаються до порушення законів і повністю уникають сплати податків. Скандинавські країни, що здійснюють щедрі урядові програми за рахунок високих граничних ставок податків, зіткнулися з різким зростанням своєї тіньової ринкової економіки. За оцінками експертів, тіньова економіка в Норвегії зросла з 1,5 % валового національного продукту в 1960 році до 18 % в середині 1990-х. Ухиляння від сплати податків може стати порочним колом. Що більше індивідів і фірм тікають у тіньову економіку, то вищими мають бути ставки податків для всіх решти, щоб підтримувати той самий рівень бюджетних надходжень. Високі податки, своєю чергою, змушують ще більшу кількість людей і фірм тікати в тіньову економіку і так далі¹⁷.

Потреба перерозподілу грошей від багатих бідним не стосується лише питання податків. Урядові доходи створюють також і зворотні стимули. Великі виплати із безробіття зменшують стимул шукати роботу. Політика соціального забезпечення до реформи 1996 року передбачала виплату грошей лише безробітним матерям-одиначкам

із дітьми, що неявно принижувало бідних жінок, які були одружені чи працювали, — і уряд не намагається змінити цей стан речей.

Я не хочу сказати, що всі урядові надходження витрачаються на бідних. Це не так. Найбільші федеральні програми — це соціальне забезпечення та *Medicare*, що призначені для всіх американців, включно з багатіями. Надаючи гарантовані виплати у похилому віці, обидві програми можуть знизити прагнення робити особисті заощадження. Дійсно, це стало предметом довготривалих дебатів. Деякі економісти стверджують, що урядові виплати літнім людям зменшують наше прагнення заощаджувати (і тим самим зменшують національні показники заощаджень), оскільки тепер нам можна менше відкладати грошей на старість. Інші стверджують, що програми соціального забезпечення та *Medicare* не зменшують наших особистих заощаджень, вони просто дозволяють нам більше грошей передавати нашим дітям і онукам. Емпіричні дослідження не дали чіткої відповіді на жодне з цих припущень. Це не просто езотерична суперечка між ученими. Як ми побачимо далі в цій книзі, низький рівень заощаджень може обмежити обсяги капіталу, який можна було б інвестувати з перспективою покращення стандартів нашого життя.

Усе це не можна вважати прямим аргументом проти оподаткування чи урядових програм. Радше економісти витрачають значно більше часу, ніж політики, думаючи про те, якого типу податки ми маємо збирати і як ми можемо структурувати урядові виплати. Наприклад, і податок на пальне, і податок на доходи приносять надходження до бюджету. Однак вони створюють принципово різні стимули. Податок на доходи знеохочуватиме частину людей працювати, що погано. Податок на пальне знеохочуватиме частину людей водити автомобілі, що може бути добре. Справді, «зелені податки» приносять дохід, оподатковуючи ті види діяльності, які можуть бути шкідливими для довкілля, а «податки на гріх» роблять те саме щодо вживання сигарет, алкоголю та азартних ігор.

Загалом економісти схильні підтримувати податки, які є широкими, простими й справедливими. Простий податок легко розуміти й збирати; справедливий податок означає лише те, що два схожих індивіди, скажімо, дві особи з однаковими доходами, платитимуть однакові податки; широкі податки означають, що надходження отримуються шляхом накладання малих податків на дуже великі групи замість накладання великих податків на дуже малі групи. Широкого податку важче уникнути, оскільки винятки встановлюються для меншого кола видів діяльності, а позаяк ставка податку нижча, менше стимулів уникати його сплати в будь-якому разі. Ми не повинні, наприклад,

встановлювати високий податок на продаж червоних спортивних автомобілів. Сплати цього податку можна легко й легально уникнути, купуючи автомобіль іншого кольору, — *і це буде гірше для всіх*. Уряд не отримає надходжень до бюджету, а фанати спортивних автомобілів не зможуть керувати машинами улюбленого кольору. Це явище, коли податки приносять погіршення індивідам, не приносячи нікому покращення, називають «чистими витратами монополії».

Може бути вигіднішим оподатковувати всі спортивні автомобілі або взагалі всі автомобілі, оскільки при цьому можна зібрати більше надходжень при значно менших податках. З іншого боку, податок на пальне збирає сплату від водіїв подібно до податку на нові автомобілі, однак він одночасно створює стимул заощаджувати пальне. Ті, хто їздить більше, більше і платить. Таким чином ми збираємо значні надходження з низькими податками й дещо робимо для довкілля. Численні економісти пропонують зробити ще один крок: нам потрібно оподатковувати всі типи вуглеводневих палив — вугілля, нафту й бензин. Такий податок приносив би дохід з широкої бази, одночасно створюючи стимули для збереження невідновлюваних ресурсів і зниження викидів CO₂ для запобігання глобальному потеплінню.

На жаль, цей процес мислення не веде нас до оптимальних податків. Ми просто замінили одну проблему іншою. Податок на червоні спортивні авто будуть платити лише багатії. Податок на вуглеводні будуть платити і багаті, й бідні, однак у бідних це відбиратиме більшу частину їхнього доходу. Податки, що тиснуть більше на бідних, ніж на багатих, так звані регресивні податки, часто загрожують нашому розумінню справедливості. (Прогресивні податки типу податку на доходи тиснуть більше на багатих, ніж на бідних.) Тут, як і в багатьох інших випадках, економічна наука не дає нам «правильної відповіді» — лише аналітичну матрицю для обмірковування важливих питань. Справді найефективніший податок на всіх — той, що є ідеально широким, простим і справедливим (у вузькому сенсі, що стосується податків) — це податок на валову суму, що накладається однаково на кожну особу в юрисдикції уряду. Колишня прем'єр-міністр Великобританії Марґарет Тетчер випробувала його 1989 року у вигляді громадських зборів, або «подушного податку». Що ж сталося? Британці заповнили вулиці, протестуючи проти того, що кожен дорослий має платити однаковий податок за послуги місцевій громаді незалежно від доходів чи розмірів власності (хоча передбачалися певні знижки для студентів, бідняків і безробітних). Ефективна економіка не завжди є хорошою політикою.

Разом з тим, не всі пільги є рівними. Одним із основних інструментів боротьби з бідністю останніми роками став податковий залік за зароблений дохід (ЕІТС), і цю ідею економісти просували десятиліттями, оскільки вона створює значно кращий набір стимулів, ніж традиційні програми соціального забезпечення. Більшість соціальних програм пропонує виплати індивідам, які не працюють. ЕІТС робить зовсім протилежне: він використовує систему податку на доходи, щоб субсидувати робітників із низькими зарплатами, аби їхній сумарний дохід став вищим за межу бідності. Робітник, що отримує 11 тисяч доларів і утримує сім'ю з чотирьох осіб, може отримати додатково 8 тисяч через ЕІТС та державні програми вирівнювання доходів. Ідея полягала в тому, щоб «примусити роботу платити». Дійсно, ця система створює потужні стимули для індивідів шукати роботу, у якій вони сподіваються використати свої здібності й отримати більш високу платню. Звичайно, і ця програма має очевидні недоліки. На відміну від соціального забезпечення, ЕІТС не допомагає індивідам, які взагалі не можуть знайти роботу: у реальності це ті, які можуть стати найбільш розчарованими.

Коли багато років тому я вступав на магістерську програму, я писав есе, де запропонував своє бачення того, чому країна, яка може висадити людину на Місяць, усе ще має людей, які ночують на вулицях. Частиною цієї проблеми була політична воля: ми могли забрати силу-силенну людей із вулиць уже завтра, якби зробили це національним пріоритетом. Однак я також зрозумів, що для НАСА завдання було легким. Ракети відповідають незмінним законам фізики. Ми знаємо, де буде Місяць у заданий момент часу, ми точно знаємо, з якою швидкістю космічний корабель вийде на земну орбіту чи зійде з неї. Якщо ми складемо правильне рівняння, ракета зробить посадку там, де й повинна, — завжди. Людські істоти значно складніші. Наркоман не поводить себе настільки ж передбачувано, як ракета на орбіті. У нас немає формули для того, щоб переконати шістнадцятирічного підлітка не кидати школу. Однак у нас є потужний інструмент: ми знаємо, що люди прагнуть до поліпшення свого життя незалежно від уявлень про те, як це виглядає. Наша найбільша надія на поліпшення умов життя людини пов'язана зі зрозумінням, чому ми діємо так, як діємо, і потім складаємо відповідні плани. Програми, організації й системи працюють краще, коли отримують правильні стимули. Це так, як плити за течією.

УРЯД І ЕКОНОМІКА:

*уряд — твій друг
(і грім аплодисментів до всіх його адвокатів)*

Моїм першим у житті автомобілем була *Honda Civic*. Я любив цю машину, однак продав її, проїхавши на ній багато миль. Чому? З двох причин: (1) у неї не було гнізда для чашки, і (2) моя дружина була вагітна, і я перелякався, що моя сім'я збанкрутує, якщо ми купимо *Chevy Suburban*. Я змирився з проблемою гнізда для чашки. Однак встромляти дитяче сидіння в авто, яке важило чверть середнього позашляховика, не розглядалося як можливий варіант. Тому ми купили *Ford Explorer* і стали частиною проблеми для всіх тих, хто ще й досі водить *Honda Civic**

Суть ось у чому. Моє рішення придбати позашляховик і їздити на ньому впливає на всіх інших водіїв на дорозі, хоча жоден із них не сказав ні слова про моє рішення. Я не повинен компенсувати всім власникам *Honda Civic* той факт, що я піддаю їхнє життя дещо більшому ризику. Я не повинен і компенсувати страждання дітей-астматиків, яким шкодять вихлопні гази моєї машини, коли я їжджу по місту, спалюючи галон пального на дев'ять миль. І я ніколи не відсилав грошей людям, які живуть на малих тихоокеанських островах, чії країни колись можуть повністю опинитися під водою через те, що емісія CO_2 з моєї машини викликає танення полярних льодових шапок. Але ж це реальні витрати, пов'язані з керуванням менш економічним автомобілем.

Моє рішення придбати *Ford Explorer* було викликане тим, що економісти називають «побічним ефектом», тобто приватні витрати через

* Коли наш *Ford Explorer* через три роки перекинувся на швидкісній трасі на швидкості 65 миль/год, ми придбали *Volvo*. (Прим. авт.)

мою поведінку відрізнялися від суспільних витрат. Коли ми з дружиною пішли до автосалону *Bert Weinman Ford Dealership*, і продавець Енджел запитав: «Що я повинен зробити, щоб усадовити вас у це авто?», ми показали йому кошторис витрат на поїздки «фордом» замість «сівік»: більше пального, дорожча страховка, вищі автомобільні збори. У нашому кошторисі не було нічого про астматичних дітей, танучі льодові полярні шапки чи вагітних жінок, що керують автомобілями *Mini Cooper*. Чи пов'язані ці витрати з водінням «Експлорера»? Так. Чи повинні ми платити за них? Ні. Таким чином, вони не впливали на наше рішення (на відміну від почуття провини, яке ми відчували, оповідаючи це нашим екологічно свідомим родичам, що живуть у місті Боулдер, штат Колорадо, і змивають в туалеті лише один раз на день, щоб берегти воду).

Коли побічні ефекти — розрив між приватними й суспільними затратами у разі певної поведінки — значні, індивіди мають стимул робити те, що приносить їм вигоду за рахунок інших. Ринок сам собою не робить нічого, щоб виправити цю проблему. Фактично ринок «зазнає невдачі» в тому сенсі, що він заохочує індивідів і фірми «зрізати кути» у такий спосіб, що в результаті потерпає суспільство. Якби ця концепція була настільки чіткою, як її подає більшість підручників з економіки, то кінофільми типу «Майкл Клейтон» не збирали б мільйони доларів. Зрештою, цей фільм демонструє простий побічний ефект: велика сільськогосподарська компанія звинувачується у виробництві пестицидів, що потрапляють у місцеві джерела води й отруюють цілі сім'ї. *У цьому випадку немає ринкових рішень проблеми: проблему становить сам ринок.* Компанія, що забруднює довкілля, максимізує свій прибуток, продаючи продукцію, яка викликає рак у невинних жертв. Фермери, які не усвідомлюють (або байдужі до) забруднення, фактично винагороджують цю компанію, купуючи все більше її продукції, що буде дешевшою чи ефективнішою, ніж та, яку вироблятимуть її конкуренти, що інвестують у нетоксичність своєї продукції. Єдина відплата в цьому кіношному прикладі (як і в попередніх фільмах «Ерін Брокович» та «Цивільний позов») відбулася через неринковий, урядовий механізм: суд. І, звичайно, Джордж Клуні дуже переконливо домагається торжества справедливості (як це робили до нього Джулія Робертс і Джон Траволта).

Давайте розглянемо банальніший приклад, той, що викликав гнів численних міських жителів: людей, які не прибирають за своїми собаками. У досконалому світі всі ми носили б совки для збирання

собачого лайна, бо ми отримуємо вигоду завдяки відповідальній поведінці. Однак ми живемо не в ідеальному світі. З вузької точки зору деяких власників собак легше (дешевше — словами економічної науки) ігнорувати гидотну купку, яку наклав Фідо, і безтурботно піти далі. (Для тих, хто вважає, що це тривіальний приклад, слід сказати, що в середньому щороку 650 осіб ламають кістки чи потрапляють до лікарень Парижа, послизнувшись на собачому лайні, як пише *New York Times*.)¹ Рішення про обов'язкові совки для збирання собачого лайна можна змоделювати подібно до будь-якого іншого економічного рішення: власник собаки зважує витрати і здобутки відповідальної поведінки і тоді прибирає або не прибирає за своїм собакою. А хто виступить на боці жінки, котра поспішає наступного ранку до автобуса, невдало наступає і в результаті має дуже поганий день? Ніхто, і саме тому в більшості міст є закони, що вимагають від власників собак прибирати за своїми тваринами.

На щастя, тут є ширша перспектива: однією з головних ролей уряду в ринковій економіці є боротьба з побічними ефектами — тими випадками, коли індивіди або фірми поводяться так, що це має ширші соціальні наслідки. Я зазначав у розділі 1, що всі ринкові транзакції — це добровільні обміни, які дають вигоду обом сторонам, задіяним у них. Це все ще справедливо, однак зверніть увагу на слово «задіяні», що залишає мені деякий простір для вагання. Проблема в тому, що всі індивіди, яких стосується ринкова транзакція, не обов'язково сидять за столом переговорів при укладенні угоди. Мій колишній сусіда Стюарт, із яким ми мали спільну стінку, був відданим любителем гри на африканському барабані бонго. Я впевнений, що і він, і власник крамниці музичних інструментів були задоволені, коли він купував новий набір бонго. (Судячи із сили звуку, він, мабуть, купив ще й сучасний підсилювач.) Однак я не був у захваті від цієї оборудки.

Побічні ефекти лежать в основі всіх питань публічної політики — від повсякденних до тих, що буквально загрожують життю на планеті:

- Журнал *The Economist* дещо скандально запропонував, аби сім'ї, які подорожують із малими дітьми, сиділи на місцях у хвості літака, щоб інші пасажери могли насолоджуватися «вільною від дітей» зоною. Редактор журналу зазначав: «Діти, як і сигарети чи мобільні телефони, явно вносять негативний побічний вплив на життя людей, що перебувають поряд. Будь-хто, настраждавшись протягом 12-годинної подорожі від крикливої дитини у своєму ряду чи настирливого підлітка, який злісно штовхає ззаду спинку його крісла, вхопиться за цю ідею

так само швидко, як вхопився б за горло того підлітка. Тут прямий приклад невдачі ринку: батьки не несуть повністю витрат (адже малі діти подорожують безкоштовно), тож вони радо тягнуть своїх галасливих пустунів із собою. Де ж тут невидима рука, коли потрібно дати адміністративного ляпаса по сідниці?»²

- Використання мобільних телефонів перебуває під пильнішим наглядом і в публічних місцях, таких, як ресторани й електрички, де ця поведінка є вкрай дратівливою, і в автомобілях, де вона призвела до підвищення кількості аварій. Обмін SMS-повідомленнями — друга небезпечна річ під час керування автомобілем, одразу після керування у нетверезому стані.

- У Чикаго мер Ричард Лейлі спробував ввести податок 1 цент на кожні 2 долари купівлі їжі на винос, стверджуючи, що цей «податок на сміття» відшкодував би місту витрати на прибирання сміття, більша частина якого є упаковками від фаст-фуду. Економічні міркування мера були чіткими: сміття — класичний випадок побічного ефекту, — однак суд визнав це розпорядження антиконституційним, оскільки воно було «нечітким і йому бракувало однозначності» в сенсі застосування для різних типів упаковок. Нині на федеральному рівні відбувається обговорення податку на фаст-фуду (чи на прохолодні напої), щоб боротися з іншою проблемою, яку зумовлюють харчові зовнішні чинники: ожирінням. Витрати на охорону здоров'я, пов'язані з ожирінням, орієнтовно оцінюються як настільки ж високі, як і в боротьбі з тютюнокурінням. Суспільство підтримує принаймні частину цих законопроектів у зв'язку з витратами на урядові програми охорони здоров'я й підвищення страхових виплат — назвіть мені причину піклуватися про те, чи їсте ви біг-мак на обід.

- Глобальне потепління — одна з найважчих міжнародних проблем значною мірою тому, що фірми, які викидають значні обсяги парникових газів, покривають лише незначну частину втрат через ці викиди. Справді, навіть ті країни, де вони є, не несуть повної відповідальності за забруднення. Сталеливарний завод у Пенсильванії викидає в повітря CO₂, що одного прекрасного дня може зумовити повінь у Бангладеш. (До речі, кислотні дощі через викиди у США вже вбивають канадські ліси.) Те саме справедливо сказати і про всі види промислових виробництв по всьому світу. Будь-яке рішення щодо глобального потепління має підняти виплати за викиди парникових газів настільки, щоб це зачепило всіх забруднювачів на Землі, — це завдання не з легких.

Варто зазначити, що можуть існувати й позитивні побічні ефекти: поведінка індивідів може мати позитивний вплив на суспільство, за який він чи вона не отримує належної компенсації. Колись із вікна мого кабінету було видно за річкою Чикаго Будинок *Wrigley's* і Башту *Tribune*, дві найкрасивіші споруди в місті, відомому своєю архітектурою. У ясний день вигляд горизонту, і особливо цих двох будинків, був надихаючим. Однак я провів п'ять років у цьому кабінеті й жодного разу не заплатив за вигоду, яку спричинила мені ця чудова архітектура. Я не відсилав грошей до *Tribune Company* щоразу, як визирав у вікно. З погляду економічного розвитку бізнес міг би інвестувати в поліпшення виду районів для того, щоб приваблювати додаткові інвестиції. Але ж цей бізнес не винагороджується за приваблення того, що може стати економічним відродженням, і саме тому місцеві органи управління часто пропонують субсидії для таких інвестицій.

Деякі види діяльності мають і позитивні, і негативні побічні ефекти. Цигарки вбивають тих, хто їх курить, — це давно відомо. Відповідальні дорослі не курять за власним вибором. Однак тютюновий дим може загрожувати й тим, хто опинився поруч і дихає ним, через що більшість мешканців офісних будівель вважають тютюнокуріння чимось менш прийнятним, ніж біганина коридорами голяка. До речі, усі п'ятдесят штатів подавали до суду позови проти тютюнових компаній (і, відповідно, отримали великі позасудові угоди) на тій підставі, що курці зумовлюють додаткові витрати на охорону здоров'я, які лягають на плечі уряду штату. Іншими словами, мої податки тратяться на те, щоб вирізати у курця шматок легень. (Приватні страхові компанії не мають цієї проблеми: вони просто повертають додаткові витрати на страхування курців, встановлюючи для них підвищені премії.)

Водночас курці дають вигоду решті суспільства. Вони помирають молодими. Згідно з Американською асоціацією пульмонологів, середньостатистичний курець помирає на сім років раніше, ніж той, хто не курить, а це означає, що курці платять до фондів соціального страхування й приватних пенсійних фондів за всі свої роки роботи, однак потім не користуються достатньо довго зібраними коштами. Ті, хто не курить, у середньому отримують більше, порівняно з тим, що вони заплатили. Фахівці з *Philip Morris* навіть кількісно підрахували для нас ці вигоди. 2001 року вони видали звіт по Чеській Республіці (на час, коли парламент розглядав питання збільшення податку на сигарети), показавши, що завчасна смерть від тютюнокуріння заощаджує чеському урядові близько 28 мільйонів доларів щорічно на пенсіях і піль-

гах для літніх людей щодо оплати житла. Чистий прибуток уряду від тютюнокуріння, включно з податками мінус витрати на охорону здоров'я, склав 148 мільйонів доларів³.

Як ринкова економіка справляється з побічними ефектами? Часом уряд регулює ті види діяльності, яких це стосується. Федеральний уряд щорічно випускає тисячі сторінок правил щодо всього — від забруднення підземних вод до перевірки м'яса птиці. Штати мають свої власні регуляторні структури: Каліфорнія, наприклад, має прямий набір стандартів щодо автомобільних вихлопів. Місцеві органи управління мають закони про зонування, що забороняють власникам приватного житла створювати небезпеку для сусідів шляхом зведення будинків, які можуть бути небезпечними, неприйнятними для цього району чи взагалі жахливими на вигляд. На острові Нантукет дозволено лише кілька кольорів для фарбування фасадів, щоб запобігти використанню безвідповідальними домовласниками яскравих неонових кольорів, що зруйнували б привабливий вигляд острова. Я живу в історичній місцевості, де будь-які зовнішні зміни в наших будинках — від кольору нових вікон до розмірів квітника — повинні затверджуватися архітектурним комітетом.

У деяких випадках економісти віддають перевагу іншому підходу до врахування побічних ефектів — оподаткуванню загрозової поведінки замість її заборони. Я припускаю, що мій *Ford Explorer* був загрозою для суспільства. Економіст із Університету Корнелл Роберт Франк у своїх коментарях на сторінках газети *New York Times* зазначав, що позашляховик можна порівняти зі зброєю. «Будь-яка сім'я може вибирати розміри лише свого автомобіля. Не можна нав'язувати свій вибір іншим. Та сім'я, що в односторонньому порядку купила менший автомобіль, піддає себе ризику через одностороннє роззброєння», — писав він⁴. Чи потрібно заборонити *Hummer*? Чи повинен Детройт, за законом, випускати лише безпечніші, економічніші автомобілі?

Економісти, у тому числі й містер Франк, сказали б «ні». Головна проблема з позашляховиками, а, відповідно, і з усіма автомобілями, у тому, що їздити на них дуже дешево. Приватні витрати на поїздку автомобілем *Hummer* до найближчого гастроному явно значно нижчі, ніж витрати суспільні. *Тож підвищить приватні витрати.* Містер Франк пише: «Єдиний практичний засіб, враховуючи незаперечний факт, що їзда на великому автомобілі, який забруднює довкілля, завдає шкоди іншим, — це дати нам стимул брати цю шкоду до уваги при виборі автомобіля». Якщо реальні суспільні витрати на появу *Explorer*

на дорозі складатимуть 75 центів на милю замість 50 центів, які нині платить автовласник, то така поправка податку урівняє обох. Це можна зробити за допомогою податку на пальне, на вихлоп чи на вагу, а може, й податку, що об'єднає їх. У результаті поїздка на *Hummer* до гастроному буде не настільки привабливою.

Але тепер ми вступаємо на чужу територію. Чи правильно змушувати деяких водіїв платити за привілей їхати на такому великому автомобілі, який може переїхати *Mini Cooper*, навіть не розхлюпавши напій у склянці, що стоїть у гнізді для чашок? Так, з тієї самої причини, що більшість із нас їдять морозиво попри те, що воно може викликати серцеві захворювання. Ми протиставляємо затрати здоров'я при споживанні мигдалевого напою в *Starbucks* його небесному кремовому смаку, ще і ще раз купуючи його. Ми не припиняємо взагалі споживання морозива, але й не споживаємо його щоразу, як сідаємо їсти. Економічна наука каже нам, що довікля потребує такого самого обмірковування, як і все інше в нашому житті. Ми повинні підняти вартість їзди на позашляховику (чи будь-якому іншому автомобілі) з урахуванням реальних соціальних затрат, а потім дати водіям право вирішувати, чи дійсно має сенс їхати сорок п'ять миль до роботи на *Chevy Tahoe*.

Оподаткування поведінки, що генерує негативні зовнішні чинники, створює багато хороших стимулів. По-перше, воно обмежує поведінку. Якщо вартість їзди на *Explorer* підніметься до 75 центів за милю, на дорозі поменшає *Explorer*. Важливо також те, що ті люди, які все ще їздять на них, — і сплачують повністю соціальні збори, — це ті, хто найбільше цінує їзду на позашляховиках, можливо, тому, що їм доводиться буксирувати причепи або їздити поганими дорогами. По-друге, податок на споживання пального збільшує надходження, чого не робить заборона користування окремими типами автомобілів. Ці надходження можна використовувати для витрат на боротьбу з глобальним потеплінням (наприклад, пошук альтернативних джерел енергії або принаймні побудова водозахисних споруд навколо деяких тихоокеанських островів). Їх можна використати і для зниження деяких інших податків — податку на доходи чи на заробітну платню, — при цьому стимулюючи відмову від певної поведінки замість заохочення до поведінки, протилежно спрямованої.

По-третє, податок, що накладається на громіздкі, ненажерливі за кількістю пального автомобілі, заохочуватиме Детройт будувати ефективніші у споживанні пального авто, і це буде радше прямики,

аніж багіг. Якщо Вашингтон довільно заборонить авто, які долають на одному галоні менше вісімнадцяти миль, не піднімаючи витрат на воіння таких автомобілів, тоді Детройт продукуватиме багато авто, що проїжджатимуть — нічого дивного — вісімнадцять миль дороги на галоні. Не двадцять, не двадцять вісім, не шістдесят, що забезпечує нова сонячна технологія. З іншого боку, якщо споживачі збираються погодитись із податком на основі споживання пального та/або маси автомобіля, тоді у них виникнуть зовсім інші вподобання, коли вони прийдуть до автосалону. Автовиробники відреагують швидко, і товари типу *Hummer* опиняться там, де їм і місце, — у такому собі музеї промислових виробів-мутантів.

Чи є ідеальним рішенням оподаткування побічних ефектів? Аж ніяк. Сам приклад з автомобілями має масу проблем, найочевиднішою з яких є визначення розмірів податку. Вчені ще й досі не дійшли згоди щодо того, наскільки швидко станеться глобальне потепління, не кажучи вже, якими можуть бути витрати, або, йдучи ще далі, які реальні витрати поїздки на *Hummer* на одну милу. Який податок правильний — 0,75 чи 2,21 або 3,07 долара? Ви ніколи не отримаєте від групи вчених згоди щодо розмірів податку, не кажучи вже про Конгрес Сполучених Штатів. Це також і проблема рівності. Я резонно зазначив, що коли ми підніmemo вартість поїздки на авто з підвищеним споживанням пального, ті, хто найбільше цінує їх, продовжуватимуть їздити. Однак наша міра того, наскільки ми щось цінуємо, — це скільки ми згодні платити за це, і багатії завжди зможуть платити більше за щось, ніж інші. Якщо вартість поїздки на «Експлорері» підніметься до 9 доларів за галон, тоді люди, що керують ними, везимуть вино й сир для пікніків на пляжах Нантукета, тоді як постачальник із Чикаго, якому потрібна буде вантажівка для доставки деревини й цегли, не зможе покрити свої витрати. Хто насправді «цінує» найбільше свої автомобілі? (Розумні політики можуть обійти питання рівності, скориставшись податком на «прожерливі» авто для відшкодування податку, який найтяжче лягає на плечі середнього класу, такого як податок на зарплатню, і в цьому випадку наш постачальник із Чикаго платитиме більше за вантажівку, але менше — Службі внутрішніх доходів*.) І нарешті процес виявлення й оподаткування побічних ефектів може вийти з-під контролю. Кожна дія на певному рівні генерує побічні ефекти. Будь-який вдумливий аналітик державної політики

* Тобто менші нарахування на заробітну плату працівників.

знає, що деякі індивіди, які носять спандекс* на людях, мають оподатковуватися, якщо не арештовуватися. Я живу в Чикаго, де орди ожирілих людей, які провели зиму вдома на дивані, виходять на вулиці ледь одягнені першого ж дня, коли температура повітря підніметься вище десяти градусів. Це може бути жахливим видовищем для тих, хто змушений бачити їх, і безумовно це не повинні бачити діти. Мабуть, податок на спандекс виявився непрактичним.

Я змінив свою позицію. Будь-хто, кажучи, що ринки, залишені на волю дії власних механізмів, завжди вестимуть до соціально вигідних результатів, верзе повну нісенітницю. Ринки самі по собі не можуть дати нам вигоди, коли існує велика різниця між приватними затратами на певну діяльність і суспільними витратами на неї. Розумні люди можуть і повинні обговорювати, якими можуть бути прийнятні вигоди. Часто це потребуватиме участі уряду.

Звичайно, не завжди. Сторони, які створюють зовнішні чинники, мають стимул самим прийти до приватної згоди. Це була ідея Рональда Коуза, економіста з Університету Чикаго, який отримав Нобелівську премію 1991 року. За відповідних обставин одна зі сторін у побічних ефектах може заплатити іншій стороні за зміну її поведінки. Коли мій сусід Стюарт починав грати на своїх барабанах, я міг би заплатити йому, щоб він припинив або взяв менш дратівливий інструмент. Якщо мої незручності будуть більшими, ніж його задоволення від гри, я теоретично міг би заплатити йому, щоб він кудись подів свої бонго й полегшив життя для нас обох. Деякі уявні цифри можуть допомогти зрозуміти це. Якщо Стюарт отримує 50 доларів вигоди від гупання по барабанах, а цей шум завдає шкоди моїй психіці на 100 доларів за годину, то нам обом буде краще, якщо я дам йому 75 доларів, щоб він узявся за плетіння речей. Він отримує гроші, що приносять йому більше вигоди, ніж барабани, а я даю гроші за тишу, яка цінна для мене більше, ніж оті 75 доларів.

Однак зачекайте: якщо Стюарт створює цей шум, чому я маю платити йому, щоб він припинив? Може, я не повинен? Однією з ключових ідей Коуза є те, що приватні сторони можуть вирішити питання побічних ефектів власними силами лише тоді, коли відповідні права власності чітко визначені, а це означає, що кожна сторона знає, на що вона має право. (Як буде показано далі в цьому розділі, право власності часто містить у собі речі, значно складніші, ніж просто власність.)

* Синтетична тканина, з якої шують одяг, що щільно облягає тіло.

Чи має Стюарт право шуміти так, як йому хочеться? І чи маю я право працювати у відносному спокої? Ймовірно, що офіційні правила поведінки в Чикаго дають на це відповідь. (Ця відповідь може залежати від часу дня, даючи йому право чинити шум до певної визначеної години, а мені — право на тишу в нічні години.)

Якщо я маю право мирно працювати, тоді будь-яка платня повинна іти у зворотному напрямку. Стюарт має заплатити мені за те, що він почне гуркотіти. Але в такому разі він не робитиме цього, оскільки це йому невигідно. Для мене як наполегливого письменника тиша коштувала б 100 доларів, тому Стюарт мав би заплатити мені принаймні таку суму, щоб вчиняти шум. Гра на бонго коштуватиме йому лише 50 доларів. Він не збирається платити мені 100 доларів за те, що приносить йому вигоду лише на 50. Тому я отримую свою тишу безкоштовно.

Це пояснює другу важливу ідею Коуза: приватні сторони завжди дійдуть одного й того самого ефективного рішення (того, що забезпечить найкраще використання наявних ресурсів) незалежно від того, яка сторона виступить із претензіями на право власності. Єдина різниця — хто закінчить виплатою іншому. У нашому випадку спірним ресурсом є наша спільна стіна та звукові хвилі, що проникають крізь неї. Найефективнішим використанням цього ресурсу буде зберігати тишу, оскільки я ціную моє мирне написання книжок більше, ніж Стюарт — свою гру на бонго. Якщо Стюарт має право шуміти, я заплачу йому за те, щоб він припинив, і повернуся до мирної роботи. Якщо я маю право на тишу, Стюарт не захоче платити мені достатньо для того, щоб лупити по своїх барабанах, — і я повернуся до мирної роботи.

Цікаво, що такий перебіг подій відбувається в реальному житті. Моїм улюбленим прикладом є енергетична компанія Огайо, яку місцеві жителі звинуватили в тому, що вона викидала «бридкий блакитний дим», який завдавав шкоди їхнім володінням і здоров'ю. Закон про чисте повітря давав право 221 жителю подавати скаргу про збитки для припинення забруднення. Отже, американська електрична компанія мала ухвалити одне з двох рішень: (1) припинити забруднення; чи (2) заплатити всім жителям міста за переїзд в інше місце⁵.

Газета *New York Times* повідомила про реакцію: «Компанія купує місто, яке вона задушила, територію, будівлі й блакитний дим». Компанія заплатила всім жителям приблизно втричі дорожче, ніж коштували їхні будинки, в обмін на підписання угоди про те, що вони ніколи

не будуть подавати скарг на шкоду, завдану забрудненням. За 20 мільйонів доларів проблема компанії закрилася і зникла — у буквальному сенсі. Очевидно, що це набуло і фінансового сенсу. *New York Times* повідомляла, що таке врегулювання стало першим випадком, коли компанія знищила ціле місто. «Це дозволить компанії уникнути значних втрат і публічних скандалів через індивідуальні позови, сказали правники й екологічні експерти».

Заключна ідея Коуза була така: транзакційні витрати, пов'язані з врегулюванням таких справ, — від часу, який був витрачений на визначення всіх причетних до юридичних витрат досягнення згоди, — повинні бути достатньо низькими для приватних сторін, щоб вони самі могли впоратися з побічними ефектами. Стюарт і я можемо сперечатися щодо паркану на задньому дворі. Американська електрична компанія може знайти, як дійти згоди з 221 власником будинків. Однак приватні сторони не будуть самостійно створювати такі виклики, як емісія CO₂. Щоразу, коли я сідаю у свою машину і вмикаю двигун, я завдаю шкоди всім шести мільярдам жителів планети. Багато часу забере відсилення грошей усім шести мільярдам, особливо коли ви спізнюєтеся на роботу. (І можна довести, що частина людей із територій з холодним кліматом отримує вигоду від зміни клімату, тому, можливо, це вони повинні платити мені.) Права власності, пов'язані з парниковими газами, також залишаються неоднозначними. Чи маю я право викидати необмежені об'єми CO₂? І чи має право хтось, хто живе на тихоокеанських островах, заборонити мені робити те, що може втопити всю їхню країну? Це належить до конфліктів, які має розв'язувати уряд.

Але повернімося на хвилинку назад. Уряд не згладжує грубі краї капіталізму — він у першу чергу уможливорює функціонування ринку. Багато хто буде схвально кивати вам на фуршеті, підтверджуючи, що якби уряд просто відсторонився, то ринки принесли би процвітання всій земній кулі. Справді, усі політичні кампанії будуються навколо цього питання. Кожний, кому довелось мати справу з Департаментом автотранспорту, звертатися за дозволом на будівництво чи сплачувати податок за свою обслугу, погодиться з цим. За такою однотайністю учасників фуршету криється лише одна проблема: все це неправда. Хороший уряд робить можливою ринкову економіку. Крапка. А поганий уряд чи відсутність уряду кидає в капіталізм каміння, унаслідок чого мільярди людей живуть у жахливій бідності по всьому світу.

Почнемо з того, що уряд встановлює правила. Країни без функціонуючого уряду не є оазами процвітання вільного ринку. Це місце, де дорого й важко вести навіть найпростіший бізнес. Нігерія має одні з найбільших у світі запасів нафти та природного газу, однак фірми, які намагаються вести бізнес у цій країні, стикаються з проблемою, яку скорочено називають ВУОІ — *bring your own infrastructure**⁶. Ангола багата на нафту й діаманти, однак це багатство профінансувало понад десять років громадянської війни, а не економічне процвітання. 1999 року правителі Анголи витратили 900 мільйонів доларів доходів на придбання зброї. Не має значення, що при цьому кожна третя дитина помирає до досягнення віку п'яти років, а середня тривалість життя складає жохливі сорок два роки⁷. Це не ті країни, де ринкова економіка зазнала невдачі, а ті, де уряд не зміг створити й увести в дію інститути, необхідні для підтримки ринкової економіки. Звіт Програми розвитку ООН поклав значну відповідальність за світову бідність на поганий уряд. У звіті зроблено висновок, що без хорошого урядування сподівання на поступовий економічний розвиток та інші стратегії будуть марними⁸.

Насправді ніхто не любить третейських суддів, однак ви не можете без них грати у Світовій серії**. То які ж правила для функціональної ринкової економіки? По-перше, уряд визначає та підтримує права власності. Ваші власні речі: ваш будинок, ваше авто, ваш собака, ваші гольф-клуби. У розумних межах ви можете робити з цією власністю що заманеться. Ви можете її продавати, здавати в оренду чи віддавати в заставу. Найважливіше те, що ви можете інвестувати у свою власність з повною певністю, що віддача від ваших інвестицій також належатиме вам. Уявіть собі світ, у якому ви витрачаєте все літо, обробляючи кукурудзяне поле, а потім ваш сусід приїжджає на своєму комбайні, весело махає вам рукою і починає збирати весь урожай для самого себе. Схоже на вигадку? Не дуже, якщо ви — музикант, оскільки це саме те, що робила файлообмінна мережа *Napster*, дозволяючи індивідам скачувати музику, не платячи жодної компенсації музикантам, які створили її, чи компаніям звукозапису, що мають права власності. Музична галузь успішно звинуватила *Napster* у поширенні піратства.

Права власності стосуються не лише будинків, автомобілів і речей, які ви можете зберігати у комірчині. Деякі найважливіші права власнос-

* Принеси із собою власну інфраструктуру.

** Чемпіонат США з бейсболу.

ті стосуються ідей, творів мистецтва, формул, винаходів і навіть хірургічних процедур. Ця книга так само є хорошим прикладом. Я пишу текст. Мій агент продає його видавцеві, що береться за друк і поширення книги. Книга продається у приватних книгарнях, де для спілкування з некерованим натовпом, який прагне отримати книжку з автографом, наймаються приватні охоронці. На кожному етапі задіяні лише приватні права. Це можуть бути прямі ринкові транзакції: уряд може лише втручатися. Справді, я можу ляяти уряд за оподаткування мого доходу, оподаткування продажу книжок і навіть за оподаткування заробітної платні, яку я виплачую няні, що доглядає за моїми дітьми, поки я пишу.

Насправді вся процедура стає можливою завдяки одному: авторському праву, що є критично важливою формою власності для тих із нас, хто пише задля заробітку. Уряд Сполучених Штатів забезпечує, щоб після того, як я вклав час у створення рукопису, жодна компанія не могла вкрати цей текст і опублікувати його, не сплативши мені компенсації. Кожен професор, копіюючи його для використання на заняттях, повинен спочатку заплатити роялті видавцеві. Дійсно, уряд підтримує подібні права для програмного забезпечення *Microsoft*, а також відповідні права власності — патент — фармацевтичної компанії, що винайшла Віагру. Випадок патенту цікавий тим, що його часто неправильно трактують. Інгредієнти Віагри коштують копійки за таблетку, однак тому, що *Pfizer* має патент на Віагру, що дає їй монополію на право продавати цей продукт протягом двадцяти років, вона продає кожну пігулку аж за 7 доларів. Цей величезний прибуток, характерний також для нових ліків від ВІЛ/СНІДу та інших життєво важливих продуктів, часто описується як певного виду соціальна несправедливість, здійснювана ненаситними фірмами — «великими фармацевтичними компаніями», яких періодично демонізують під час президентських виборчих кампаній. Що станеться, коли й іншим компаніям дозволити продавати Віагру або примусити *Pfizer* продавати свій продукт дешевше? Ціна впаде до рівня, значно ближчого до вартості виробництва. Справді, коли патент на ліки закінчується, — після того, як непатентовані замінники стануть легальними, — ціна зазвичай падає на 80—90 %.

То чому ж ми дозволяємо *Pfizer* обдирати користувачів Віагри? Бо якби Віагра не була захищена патентом, *Pfizer* ніколи б не робив великих інвестицій, необхідних для винаходу новітніх ліків. Реальні затрати на передові ліки — це науково-технологічні роботи, пошук

у світових лісах кори екзотичних дерев із медичними властивостями, а не виробництво пігулок, коли формула винайдена. Те саме стосується й ліків від будь-яких інших хвороб незалежно від їхньої небезпеки для життя*. Середня вартість виходу нових ліків на ринок складає десь близько 600 мільйонів доларів. І для кожних успішних ліків існують численні дорогі дослідницькі експерименти, що закінчилися невдачею. Чи можна постачати ліки за доступними цінами американцям із низькими доходами, та й біднякам по всьому світу, не зруйнувавши стимулів до винаходу цих ліків? Так, уряд може викупити патент, коли нові ліки винайдено. Уряд заплатить наперед фірмі суму, еквівалентну тій, яку вона заробила б протягом тих двадцяти років дії патенту. Після цього уряд стає власником прав і може виставляти ціну, яку він вважає за потрібне. Цей варіант дорогий і сам по собі створює деякі проблеми. Наприклад, які патенти на ліки має купувати уряд? Чи артрит достатньо серйозне захворювання, щоб виправдати цим використання суспільних фондів для здешевлення ліків від нього? А як щодо астми? І все ж такого типу план принаймні узгоджується з економічною реальністю: індивіди та фірми інвестуватимуть лише тоді, коли їм гарантують «ужинок не менший за посів» у буквальному чи переносному сенсі.

Якось я натрапив на курйозний приклад того, як неоднозначні права власності можуть стримувати економічний розвиток. Я працював над довгою історією про американських індіанців для журналу *The Economist*. Витративши час на відвідання багатьох резервацій, я помітив, що в них було дуже мало приватних будинків. Члени племені жили або в будинках власності федерального уряду, або у трейлерах. Чому? Одна з основних причин у тому, що важко, майже неможливо отримати звичайну іпотеку в резервації індіанців, оскільки земля перебуває в комунальній власності. Членам племені можуть

* Я не можу повністю пояснити, чому фармацевтичні компанії так опираються зниженню цін на ліки від ВІЛ/СНІДу для Африки. Ці країни ніколи не будуть здатні платити високу ціну, встановлену в розвинених країнах, тому фармацевтичні компанії не отримуватимуть прибутку від здешевлення цих ліків. У такому регіоні, як Південна Африка, є або дешеві ліки, або ліків немає взагалі. Для цінової дискримінації це було б хорошою нагодою: зробіть ліки дешевими в Кейптауні й дорогими у Нью-Йорку. Щоправда, цінова дискримінація створить шанси для виникнення тіньового ринку — ліки, дешеві в Африці, можна викупити й незаконно перепродати за високими цінами в Нью-Йорку. Однак цю проблему можна якось вирішити, враховуючи високу ймовірність втрати довіри у міжнародних відносинах, відмовляючи великим групам людей на планеті у важливих ліках. (Прим. авт.)

дати землю в користування, але не у власність, — нею володіє нація індіанців. Для комерційного банку це означає, що власника іпотеки, який не може її виплатити, не можна позбавити права викупу заставного майна. Якщо банку відмовлено в цьому неприємному, але необхідному варіанті, тоді кредитор втрачає будь-яку ефективну заставу під свою позику. З іншого боку, трейлер — це дещо інше. Якщо ви неспроможні виплачувати кредит, компанія може одного разу приїхати й відбуксирувати ваш трейлер. Однак трейлери, на відміну від звичайного будівництва, не належать до місцевої торгівлі житлом. Вони збираються за тисячі миль звідти на заводі й потім перевозяться до резервації. Цей процес не створює робочих місць для мулярів, покрівельників, штукатурів й електриків, а ці професії — саме те, чого потребують індіанські резервації в Америці найбільше.

Уряд знижує затрати на ведення бізнесу в приватному секторі багатьма способами: вводячи однакові правила та норми, як, наприклад, закон про підприємство; викоринюючи шахрайство, стежачи за обігом стабільної валюти. Уряд будує й утримує інфраструктуру: дороги, мости, порти й дамби, — те, що здешевлює приватну комерцію. Електронна комерція може стати сучасним дивом, однак не дивуйтеся тому факту, що при замовленні одягу від *Gap.com* його привозять вам із розподільчого центру на вантажівці, що мчить магістральними дорогами. У 1950—60-х роках нові дороги, включно з мережею швидкісних сполучень між штатами, принесли значну частину всього нового капіталу в Сполучених Штатах. І ці інвестиції в інфраструктуру пов'язані зі значним підвищенням продуктивності в галузях виробництва, споріднених із автомобільною промисловістю⁹.

Ефективне регулювання й контроль роблять ринок надійнішим. Завдяки старанням Комісії з цінних паперів і бірж можна купити акції нової компанії, зазначеної у списку *NASDAQ*, маючи певність, що ні ця компанія, ні продавці з фондової біржі не пов'язані з шахрайством. Коротше кажучи, уряд відповідає за верховенство права. (Руйнація верховенства права є однією з причин того, чому непотизм, клановість та інші види «сімейної» поведінки повсюди проявляються в країнах, що розвиваються: за відсутності правил, що зобов'язують сторони угоди до порядності, обладки у бізнесі можуть здійснюватися безпечно лише на основі певних особистих стосунків.) Джеррі Джордан, колишній президент Федерального резервного банку у Клівленді, якось висловився щодо очевидних речей, які дуже часто сприй-

маються як самі собою зрозумілі: наші складні інститути, і публічні, і приватні, уможливають здійснення складних транзакцій із цілковитими незнайомцями. Він сказав:

У нашій уяві видається неймовірним, що ми часто приносимо значну суму грошей до свого банку й віддаємо їх людям, яких ніколи до того не зустрічали. Або те, що продавці цінних паперів можуть відсилати мільйони доларів людям, яких вони не знають, у країні, де вони ніколи не були. Однак це відбувається повсякчас. Ми віримо, що існує інфраструктура, яка дає нам змогу не боятися того, що людина з банку, яка приймає наші гроші, просто покладе їх до своєї кишені. Або, коли ми використовуємо кредитні картки, щоб придбати новий CD чи тенісну ракетку через Інтернет у продавця, який перебуває в іншому штаті чи країні, ми впевнені в тому, що отримаємо свій товар, а він — що отримає за нього гроші¹⁰.

Шекспір міг радити нам позбутися всіх адвокатів, однак він був драматургом, а не економістом. В реальності ми скаржимося на правників, поки нас не обдурять, і тут ми починаємо бігати й шукати найкращого з них. Уряд стежить за виконанням правил достатньо чесно й ефективно. Чи ідеально? Ні. Однак замість того, щоб співати хвалу американській системі правосуддя, давайте поглянемо на протилежний приклад з Індії. Абдул Вахід подав до суду на свого сусіда молочника на ім'я Мохаммад Нанге, що побудував на межі свого двору декілька стоків, із яких вода зливається в палісадник містера Вахіда. Містерові Вахіду не подобалося, що вода тече через його власну територію, частково тому, що він планував побудувати третю кімнату до свого бетонного будинку й побоювався, що стічні води підтікатимуть під неї. Тож він подав позов. Судовий розгляд почався у червні 2000 року в місті Модарадабі неподалік від Нью-Делі¹¹.

У цьому судовому процесі було лише одне ускладнення: позов був поданий за тридцять дев'ять років до того, і містер Вахід, і містер Нанге вже померли. (Їхні родичі успадкували цей позов.) За деякими підрахунками, якби в Індії більше не подавалося жодного позову, розгляд усіх існуючих справ у судовому списку забрав би 324 роки. І це не лише цивільні справи. Наприкінці 1999 року чоловік у віці сімдесяти п'яти років був звільнений із в'язниці в Калькутті після того, як тридцять сім років прочекав суду за звинуваченням в убивстві. Його звільнили, бо і свідки, і поліцейські, які проводили розслідування, вже

були покійними. (Суддя у 1963 році оголосив його ментально неповноцінним, щоб постати перед судом, але це рішення десь загубилося.) *Візьміть до уваги: за стандартами країн, що розвиваються, Індія має відносно ефективні урядові інститути. У Сомалі такого типу спори не розв'язуються в суді.*

Тим часом уряд посилює антимонопольні закони, що забороняють компаніям таємно домовлятися між собою для того, щоб обійти переваги конкуренції. Наявність трьох авіаліній, що таємно домовляються про встановлення вартості перельотів, нічим не краща за існування однієї безсовісної монополії. Тут треба підкреслити, що всі ці інститути утворюють рейки, по яких їде капіталізм. Томас Фрідман, оглядач міжнародних відносин для *New York Times*, якось відзначив це у своїй статті. «Чи знаєте ви, скільки середній росіянин віддав би за тиждень переслідування Департаментом юстиції США російських олігархів і монополістів?» — запитував він¹². Він вказував, що серед багатьох економік світу, уражених ендемічною корупцією, і особливо у країнах, що розвиваються, можна виявити, що іноземці часто ненавидять нас за... тримайтеся за свою каву... наших Вашингтонських бюрократів: «тобто за наші інститути, наші суди, нашу бюрократію, наших військових і наші регуляторні агенції — Комісію з цінних паперів і бірж, Федеральну резервну систему, Федеральне управління цивільної авіації, Управління продовольства і медикаментів, Федеральне бюро розслідувань, Управління з охорони навколишнього середовища, Службу внутрішніх доходів, Службу імміграції й натуралізації, Патентний офіс США й Федеральну агенцію надзвичайних ситуацій».

Уряд відіграє й іншу важливу роль: він пропонує широкий набір благ, які ми називаємо «соціальними благами», що приносять нам користь, але не можуть надаватися приватним сектором. Припустімо, що я вирішив придбати протиракетну систему, щоб захистити себе від ракет агресивних країн. (Вона буде схожою на супутникову телевізійну тарілку, але значно дорожчою.) Я запитую мого сусіда Етьєна, чи хоче він розділити зі мною вартість цієї системи. Він каже «ні», добре знаючи, що моя протиракетна система прикриє його будинок від будь-яких ракет, які може запустити на нас Північна Корея. Етьєн і більшість моїх сусідів мають потужний стимул до «фрі-райдерства»* на моїй системі. З іншого боку, я не хочу сам платити повну ціну цієї

* «Free ride» — безбилетний проїзд.

системи. Врешті-решт ми не отримуємо протиракетної системи, навіть якщо вона принесе всім нам вигоду.

Суспільні блага мають дві характерні особливості. По-перше, витрати на надання благ додатковим користувачам — навіть тисячам чи мільйонам людей — дуже малі чи взагалі нульові. Звернімося до системи протиракетної оборони: якщо я платитиму за те, щоб збивати ракети терористів, мільйони людей, які живуть відносно близько до мене на території великого Чикаго, отримають це благо безкоштовно. Те саме стосується радіопередавачів, маяків чи великого парку: якщо він працює для однієї особи, він може надавати послуги й тисячам інших без додаткових витрат. По-друге, дуже важко, практично неможливо відлучити від користування благами осіб, які не заплатили за них. Як ви скажете капітанові корабля, що він не має права користуватися сигналами маяка? Затулятимете йому очі, коли він пропливатиме повз нього? («Увага, кораблю ВМС *Britannica*: ви підглядаєте!») У мене був один професор у Принстонському університеті, який починав лекцію про суспільні блага словами: «Ну, хто ті сосунки, що фактично платять за публічне радіо?»

Фрі-райдерство може зіпсувати підприємство. Автор Стівен Кінг якось спробував здійснити експеримент, пропонуючи свій новий роман безпосередньо читачам через Інтернет. Цей план полягав у тому, що він пропонував читачам щомісячні шматки для закування в обмін на плату в один долар за принципом добровільних внесків. Він попередив, що ця оповідь буде згорнута, якщо менш ніж 75 % читачів зроблять добровільні внески. «Якщо ви платите, оповідь продовжуватиметься, якщо ні — буде обірвана», — писав він на вебсайті. Результат був цілком передбачуваний для песимістичних економістів, які займаються дослідженням проблем такого типу. Оповідь було перервано. На момент припинення друку серійного роману «Рослина» лише 46 % читачів заплатили за те, щоб скачати запропонований останній розділ.

Це головна проблема, що виникає, коли суспільні блага створюють приватні підприємства. Фірми не можуть змусити споживачів платити за такі блага, незалежно від того, наскільки велику вигоду вони можуть отримати від них чи як часто вони ними користуються. (Згадайте маяк.) І будь-яка система з добровільною оплатою стає жертвою фрі-райдерів. Візьміть до уваги таке:

- Фундаментальні дослідження. Ми вже обговорювали потужні стимули, які створює прибуток для фармацевтичних і подібних до них

компаній. Однак не всі важливі наукові відкриття дістають негайне практичне застосування. Дослідження Всесвіту чи того, як діляться людські клітини, або пошук субатомних частинок можуть бути значно віддалені від запуску супутника зв'язку чи розробки ліків, які стримують ріст ракових пухлин, або створення чистіших джерел енергії. Так само важливо, що такого типу дослідження повинні вільно поширюватися між ученими, аби максимізувати їхню цінність. Іншими словами, ви не станете багатим, і навіть не покриєте своїх витрат, створюючи знання, яке може одного чудового дня суттєво поліпшити життя людей. Більшість фундаментальних досліджень в Америці виконується або безпосередньо урядом в таких організаціях, як NASA й Національний інститут охорони здоров'я, чи в дослідницьких університетах, що є неприбутковими інституціями, які отримують федеральне фінансування.

- Виконання законів. У нас не бракує приватних охоронних фірм — «найманих поліцейських», як ми звикли називати їх у коледжі, коли вони агресивно вишукували любителів пива, яким ще не виповнилося двадцять років. Однак вони обмежені у своїх діях. Вони лише можуть захищати ваше майно від якихось зазіхань. Вони не шукатимуть злочинців, що вдерлися якимось до вашого будинку; вони не ловитимуть мексиканських наркобаронів і не перешкоджатимуть проникненню злочинців у вашу країну, не розкриватимуть інших злочинів, щоб унеможливити напад на вас. Усе це забезпечить вас і вашу власність у довготривалій перспективі, однак тут проявляються притаманні цьому проблеми фрі-райдерства. Якщо я сплачую за безпеку такого типу, будь-хто інший у моїй країні отримує від цього вигоду безкоштовно. Скрізь у світі абсолютна більшість дій із дотримання законності лежить на плечах урядів.

- Парки та публічні місця. Узбережжя озера в Чикаго — найбільша цінність міста. На тридцять миль уздовж озера Мічиган простяглися парки та пляжі, власником яких є місто і які захищені від приватної забудови. Якщо це — найкраще використання землі, а я твердо в цьому переконаний, то чому б приватному землевласникові не використати її для тих самих цілей? Зрештою, ми уже встановили, що приватна власність на активи забезпечує найвигідніше їхнє використання. Якби я став власником тридцяти миль узбережжя, чому б мені не брати плату з велосипедистів і ковзанярів на роликах чи любителів пікніків, щоб отримати гарний прибуток від своїх інвестицій? Цьому є дві причини. По-перше, логістичним жахом було б патрулювати таку

велику територію і збирати платню за користування. Ще важливіше те, що багато людей, яким подобається узбережжя озера, фактично не користуються цим активом. Їм може подобатися вид із вікна своєї квартири у хмарочосі чи з вікна свого автомобіля, коли вони проїжджають по Лейк Шор Драйв*. Приватний забудовник ніколи не стягне грошей із цих людей і тим самим утратить вигоду від цінності відкритого простору. Це справедливо для багатьох природних ресурсів Америки. Ви, мабуть, ніколи не були в затоці Принца Вільяма на Алясці й, можливо, ніколи там не побуваєте. Але ви напевно були стурбовані, коли величезний нафтовий танкер *Exxon Valdez* сів на мілину й забруднив цю зону. Уряд може принести нам колективну вигоду, захищаючи ресурси такого типу.

Очевидно, що не всі колективні прагнення потребують урядової руки. Вікіпедія — дуже зручний ресурс, навіть для тих, хто не робить добровільних внесків, щоб підтримувати її. Кожна школа, церква й масив мають групу активістів, які роблять більше, ніж просто користуються, щоб сприяти важливим публічним справам, які дають вигоду значно більшому колу фрі-райдерів. Попри ці приклади, є переконливі причини вважати, що суспільство мало інвестує в те, що може дати нам вигоду без необхідності підсилювати співпрацю. Так само, як я люблю дух Вікіпедії, я із задоволенням передаю протидію тероризму в руки ФБР — урядової інституції, яку ми створили (й оплачуємо її своїми податками), щоб вона діяла від нашого імені.

Уряд перерозподіляє добробут. Ми збираємо податки від одних громадян і надаємо вигоду іншим. На протипагу популярній думці більшість доходів уряду не використовується на бідних: вони витрачаються на середній клас у формі програми *Medicare* і соціального забезпечення. І все ж уряд має легальні повноваження грати роль Робін Гуда, інші уряди по всьому світу, зокрема, у європейських країнах, роблять це дуже активно. Що може сказати про це економічна наука? На жаль, небагато. Найважливіші питання, пов'язані з розподілом доходів, потребують філософських чи ідеологічних відповідей, а не економічних. Розгляньмо таке питання: яке становище у світі буде кращим — те, де кожна людина в Америці зароблятиме 25 тисяч доларів, достатньо для того, щоб покрити базові потреби, чи статус кво, коли деякі американці дико багаті, деякі розпачливо бідні, а середній

* Набережна в Чикаго.

дохід становитиме близько 48 тисяч доларів? Останнє описує більший економічний пиріг, а перше — менший пиріг, але поділений більш рівномірно.

Економічна наука не пропонує засобів для відповідей на філософські питання, пов'язані з розподілом доходів. Наприклад, економісти не можуть довести, що якщо силоміць відібрати долар у Стіва Джобса й дати його голодній дитині, це поліпшить загальний суспільний добробут. Більшість людей інтуїтивно вірить у це, однак теоретично можливо, що Стів Джобс утратить більше вигоди від відданого долара, ніж голодна дитина здобуде. Це крайній приклад більш загальної проблеми: ми вимірюємо наш добробут з точки зору вигоди, що є теоретичним концептом, а не вимірювальним інструментом, за допомогою якого можна отримати кількісні результати, порівняти індивідів щодо нього чи узагальнити по всій нації. Ми, наприклад, не можемо сказати, що план оподаткування кандидата А принесе нації 120 одиниць вигоди, тоді як план кандидата Б — лише 111.

Розгляньмо питання, поставлене Амартією Сен, Нобелівським лауреатом з економіки 1998 року¹³. Три особи прийшли до вас найматися на роботу. У вас є лише одне місце, і робота не може бути поділена між усіма трьома, а вони мають однакову кваліфікацію. Одна з ваших цілей — зробити світ трішки кращим, найнявши людину, якій робота найбільш потрібна.

Перший чоловік — найбільш необхідний із усіх. Якщо вашою первинною метою є підвищення людського добробуту, напевно, він має отримати роботу. А може, й ні. Другий — не найбільш необхідний, але найнещасніший, бо він лише недавно збіднів і не звик до злиднів. Наймання його на роботу дасть найбільший приріст щастя.

Третій — і не найбільш необхідний, і не найнещасніший. Однак він має хронічні проблеми зі здоров'ям, наполегливо бореться за своє життя, яке можна врятувати завдяки зарплатні на цій посаді. Отже, надання роботи йому матиме найглибший вплив на якість життя індивіда.

Хто має отримати роботу? Як і можна було очікувати від Нобелівського лауреата, містер Сен може розповісти багато цікавого про цю дилему. Однак у її основі лежить те, що правильної відповіді немає. Те саме справедливо — на противагу тому, що політики з обох кінців політичного спектра казатимуть вам — щодо питань, пов'язаних із перерозподілом доходів у сучасній економіці. Чи покращиться добробут країни, якщо підвищення податку поліпшить забезпечення для бідних, але знизить загальне економічне зростання? Це питання

ставлення, а не економічного знання. (Зверніть увагу, що кожна президентська адміністрація здатна знайти дуже кваліфікованих економістів, щоб підтримати свої ідеологічні позиції.) Ліберали (в американському сенсі цього слова) часто ігнорують той факт, що збільшення пирога, навіть якщо його ділити не порівну, майже завжди збільшує навіть найменші часточки. Світ країн, що розвиваються, потребує економічного розвитку (на який сильно впливає міжнародна торгівля), щоб добробут бідних підвищувався. Крапка. Історична реальність показує, що урядові політики, які, на перший погляд, працюють для бідних, можуть бути неефективними й навіть шкідливими, якщо вони погіршують стан загальної економіки.

Тим часом консерватори часто з ентузіазмом пропонують усім нам вийти на вулиці й підтримувати будь-яку публічну політику, що забезпечує швидше зростання економіки, при цьому нехтуючи тим, що є й чітко обґрунтовані підстави для підтримки інших політик, таких, як захист довкілля чи перерозподіл доходів, які можуть зменшити загальні розміри пирога. Справді, деякі факти вказують на те, що наше розуміння добробуту визначається в першу чергу нашим відносним добробутом, як наче він є абсолютним рівнем добробуту. Іншими словами, ми визначаємо вигоду не тим, що маємо більший телевізор, а тим, що наш телевізор так само великий або більший, ніж у нашого сусіда.

Є ще одне найбільш суперечливе питання: чи повинен уряд захищати людей від самих себе? Чи повинне суспільство витратити ресурси на те, щоб запобігти скоєнню вами дурниць, що не впливають на решту людей? Чи це наша робота? Найважливіше зрозуміти, що відповідь на це питання належить до філософських: найкраще, що може зробити економічна наука, — це окреслити діапазон виправданих поглядів. На одному кінці континууму перебуває переконання, що індивіди є раціональними (чи принаймні більш раціональними, ніж уряд), тобто окремих громадянин, а не ми всі, найкраще знає, що для нього добре. Якщо ви хочете нюхати клей, а потім котитися донизу сходами до підвалу, — молодець! Просто переконайтеся, що ви сплатите всі витрати на медичну допомогу і не будете сидати за кермо автомобіля, нанюхавшись клею.

Економісти-біхевіоралісти приготували купу аргументів для протилежного кінця цього континууму, де розумні люди стверджують, що суспільство здатне і повинне не давати людям робити те, що може обернутися бідною. Є багато доказів того, що людські рішення містять

певні помилки, такі, як недооцінка ризику чи погане планування майбутнього. У практичному сенсі ці помилки часто виплескуються назовні, зачіпаючи інших, що ми бачили у випадку колапсу нерухомості й проблем із іпотекою, що супроводжувала його.

Існує широкий діапазон поглядів між цими крайнощами (наприклад, вам дозволяється нюхати клей і падати зі східців у підвал, однак лише одягнувши перед цим шолом). Інтригуючий і практичний момент міститься посередині й полягає в понятті «ліберальний патерналізм», запропонованому у впливовій книзі «*Nudge*»* професора поведінкових наук і економіки з Університету Чикаго Ричарда Талера й Касса Санстейна, професора Гарвардської правничої школи, що працює зараз в адміністрації Президента Обами. В основі патерналізму лежить ідея, що індивіди систематично помиляються у своїх судженнях, однак суспільство не повинно змушувати вас змінювати свою поведінку (це ліберальна частина). Замість цього ми повинні просто вказати вам правильний напрям (а це — патерналістська частина).

Однією з ключових ідей Талера і Санстейна є те, що наші рішення часто є результатом інерції. Якщо роботодавець автоматично підписує нас на якусь страховку, ми триматимемось її, навіть якщо пропонуються ще шість можливих планів страхування. І навпаки, ми можемо взагалі не підписуватися на певний план, якщо це вимагає від нас певної активної поведінки — прочитання інструкції з описом вигід, заповнення форми заяви, відвідання дурного семінару з питань людських ресурсів чи здійснення ще чогось, що потребує часу й зусиль. Талер і Санстейн припускають, що інерція (та інші недоліки прийняття рішень) може використовуватися на благо. Якщо виробники публічної політики стурбовані певною індивідуальною поведінкою, як, наприклад, неадекватні пенсійні заощадження, тоді ліберальний патерналістський варіант полягає в тому, щоб людина автоматично кляла певну суму грошей на пенсійний рахунок із кожних отриманих виплат. Це і є «посил». Кожен вільний у будь-який момент обрати інший варіант. Однак вражаюче велика частка людей дотримуватиметься того, що ви запропонуєте їм на початку.

Ця ідея має глибокі наслідки, коли застосувати її до випадку, наприклад, донорства органів. Іспанія, Франція, Норвегія, Ізраїль і багато інших країн мають закони про «автоматичне отримання згоди, якщо особа не висловила протилежного» (тобто очікувану згоду),

* Підштовхування, посил, стимулювання.

коли мова йде про донорство органів. Ви є донором органів, якщо не зазначите протилежного, на що ви маєте право. (На противагу Сполучені Штати мають протилежну систему, за якою ви не є донором органів, поки не дасте згоду бути ним.) Інерція має значення навіть тоді, коли йдеться про таку серйозну справу, як донорство органів. Економісти виявили, що закони про очікувану згоду справляють значний позитивний вплив на донорство органів, контроль за відповідними показниками в країні, такими, як релігія й витрати на охорону здоров'я. В Іспанії найвищий у світі показник донорства органів після смерті — на 50 % вищий, ніж у Сполучених Штатах¹⁴. Справжні ліберали (на противагу патерналістам) заперечують закон про очікувану згоду, оскільки вважають, що уряд є «власником» ваших внутрішніх органів, якщо ви не докладаете зусиль, щоб повернути їх собі.

Хороше врядування має значення. Чим складнішою стає наша економіка, тим складнішими мають бути наші урядові інститути. Чудовим прикладом є Інтернет. Приватний сектор — двигун для розвитку веб-економіки, однак саме уряд викоринює шахрайство, робить законними онлайн транзакції, класифікує права власності (такі, як імена доменів), врегульовує спори і має справу з питаннями, про які ми навіть не знаємо.

З подіями 11 вересня пов'язана сумна іронія, що примітивні погляди на уряд, — що «платники податків краще знають, що робити зі своїми грошми, ніж уряд», — показали свою ницість. Окремі платники податків не можуть зібрати розвідувальні дані, вистежити злочинців у горах Афганістану, провести дослідження з біотероризму чи захистити літаки й аеропорти. Правда, коли уряд забирає гроші з моєї зарплатні, то існують певні речі, що принесли б мені більше користі, якби я сам їх купив. Однак так само правда, що є речі, які дадуть мені вигоду, але які я сам купити не можу. Я не можу побудувати систему протиракетної оборони чи захистити зникаючі види, зупинити глобальне потепління, встановити світлофори чи регулювати Нью-Йоркську фондову біржу або домовлятися з Китаєм про зниження торговельних бар'єрів. Уряд дає нам змогу робити ці речі колективно.

УРЯД І ЕКОНОМІКА II:

*армії пощастило придбати
викрутку за 500 доларів*

Тепер ви готові вихваляти чесноти бюрократії на наступній корпоративній вечірці. Не поспішайте. Якби уряд був таким чудовим, то абсолютна більшість країн із абсолютистським урядом — типу Північної Кореї й Куби — були б економічно розвиненими. Але це не так. Уряд добре робить одні речі й критично погано — інші. Уряд може впоратись зі значними побічними ефектами або відрегулювати економіку до повного краху. Уряд може забезпечити значні суспільні блага або витратити величезні доходи від податків на неефективні програми й проекти-забавки. Уряд може перерозподіляти гроші від багатіїв біднякам або відбирати гроші у населення на користь політичних спільників. Коротше кажучи, уряд можна використати для створення фундаменту потужної ринкової економіки або придушення вельми продуктивної поведінки. Звичайно, найрозумнішим буде показати відмінності.

Був старий анекдот, який дуже подобався Рональдові Рейґану:

Радянська жінка намагається купити автомобіль «Лада», один із найдешевших, що вироблявся у колишньому Радянському Союзі. Продавець каже їй, що цих машин дуже мало, попри їхню погану якість. Усе ж жінка просить поставити її в чергу. Продавець витягає великий, покритий пилюкою журнал і вписує ім'я жінки до довгого списку черги. «Приходьте рівно за два роки, 17-го березня», — каже він.

Жінка витягає свого записника. «Вранці чи ввечері?» — запитує вона.

«Яка різниця?» — здивовано каже продавець.

«Того дня до мене має прийти слюсар-сантехнік».

Якщо СРСР і навчив нас чомусь, так це тому, що монополія вбиває всі прагнення до інноваційності чи уважності до споживачів. А уряд — це дуже велика монополія. Чому клерк із Департаменту автотранспорту повільний і сердитий? Бо він може бути таким. *Яким буде ваш бізнес, якщо вашим споживачам, за законом, більше нікуди звернутися?* Я двічі подумаю, чи працювати мені допізна чи працювати взагалі, коли грає моя улюблена команда.

Дії уряду часто описуються як неефективні. Насправді вони діють точно так, як можна очікувати при їхніх стимулах. Візьмімо Департамент автотранспорту, що має монополію на видачу водійських посвідчень. Чого варто бути дружнім, відкритим, створювати відвідувачам зручності, додавати клерків, коли велика черга, утримувати офіс у чистоті чи припиняти приватну розмову по телефону, коли відвідувач підходить до віконця? *Жодна з цих дій не додасть хоча б одного відвідувача!* Кожна особа, якій потрібно водійське посвідчення, прийде до цього Департаменту й продовжуватиме ходити незалежно від того, наскільки неприємний цей досвід. Звичайно, є обмеження. Якщо обслуговування стає дуже поганим, виборці можуть виступити проти політика при владі. Однак це — непрямий і неповороткий процес. Порівняйте це з вашим вибором у приватному секторі. Якщо під час обіду у вашому улюбленому китайському ресторані по столу пробіжить пацюк, ви, напевно, більше туди не ходитимете. Кінець проблеми. Ресторан або введе пацюків, або зникне з бізнесу. Між тим, якщо ви не ходитимете до Департаменту автотранспорту, можете опинитися у в'язниці.

Я досить гостро відчув цей контраст, коли чек, що його я очікував від *Fidelity*, інвестиційного фонду відкритого типу, не прийшов по пошті. (Мені потрібно було повернути борг моїй мамі, яка могла бути вимогливим кредитором.) Я чекав день за днем — немає. Тим часом моя матуся нагадувала мені все частіше. Винуватцем була одна з двох організацій — *Fidelity* або пошта, і я ставав усе більш роздратованим. Нарешті я зателефонував до *Fidelity* з вимогою підтвердити, що чек мені вислали. Я був готовий перевести всі мої (відносно невеликі) активи до *Vanguard*, *Putnam* чи якогось іншого відкритого інвестиційного фонду (чи принаймні пригрозити зробити це). Замість цього я поговорив із дуже ввічливою працівницею щодо роботи з клієнтами, яка пояснила, що чек був висланий мені два тижні тому, однак глибоко вибачалася за незручності, які я відчував. Вона скасувала той чек і протягом кількох секунд виписала інший. Потім знову перепросила за проблему, яку створила не її компанія.

Винуватцем виявилася пошта. Я розлютився ще дужче і... нічого не зробив. Що я міг би зробити? Місцева пошта не приймає скарги телефоном. Я не хотів витратити час на написання заяви (яка могла й ніколи не прийти до них). Не допомогло б і скажитися на листоношу, який ніколи не переймався якістю своєї служби. У середньому він раз на місяць з'являється біля будинку і залишає пошту для кожної сім'ї під дверима. Суть, ретельно схована в цьому звинуваченні, полягає в тому, що Пошта США має монополію на доставку пошти першого класу. І це явно видно.

З цього можна винести два уроки. По-перше, уряд не повинен бути єдиним провайдером благ чи послуг, якщо немає чіткої певності, що приватний сектор цього не зможе зробити. Такий виняток залишає урядові купу справ у галузях від громадського здоров'я до національної оборони. Познущавшись над Департаментом автотранспорту, я повинен визнати, що видача посвідчень є, напевно, функцією, яка має залишатися в руках цього департаменту. Приватні фірми, видаючи водійські посвідчення, можуть конкурувати не лише за ціною та якістю обслуговування — у них може бути потужний стимул для приваблювання клієнтів через видачу посвідчень тим водіям, які їх не заслуговують.

І це вказує на купу речей, які уряд не повинен робити. Одним з цього є доставка пошти. Сто років тому уряд міг мати законні підстави вести поштовий бізнес. Пошта США непрямо допомагала низько розвиненим регіонам країни, гарантуючи доставку пошти на субсидіарній основі (оскільки доставка пошти у віддалені райони коштує дорожче, ніж у великі міста, однак поштові марки коштують однаково). Технологія також відрізнялася. 1820 року було мало ймовірно, що знайдеться більше, ніж одна приватна фірма, яка зробить великі інвестиції, необхідні для створення системи, що зможе доставляти пошту в будь-яке місце країни. (Приватна монополія не краща, а може, й гірша за монополію урядову.) Часи змінилися. *FedEx* і *UPS* довели, що приватні фірми цілком здатні збудувати світову інфраструктуру доставки.

Чи потребує посередня служба доставки великих економічних витрат? Мабуть, ні. Однак уявіть собі Пошту США, що контролює інший важливий сектор економіки. В інших куточках світу уряди керують сталеливарними заводами, шахтами, банками, готелями, авіалініями. Усі здобутки, які могла би додати в ці галузі конкуренція, втрачені, а в результаті добробут громадян низький. (Пожива для роздумів:

однією з найбільших урядових монополій у Сполучених Штатах є державна освіта.)

Тут є інша, делікатніша проблема. Навіть якщо уряд має відігравати важливу роль в економіці, наприклад, будуючи дороги та мости, звідси не випливає, що уряд повинен фактично виконувати цю роботу. Урядовці не мають розливати цемент. Радше уряд може планувати й фінансувати нові швидкісні автостради, а потім збирати пропозиції від приватних підрядчиків, готових виконати цю роботу. Якщо процес відбору підрядчиків чесний і конкурентний (у багатьох випадках — велике «якщо»), то проект потрапить до тієї фірми, яка може найкраще виконати роботу за найнижчу вартість. Коротше, суспільні блага надаються у спосіб, який використовує всі переваги ринку.

Ця відмінність іноді ховається від американських платників податків, наприклад, те, що зробив Барак Обама під час одного з публічних виступів у міському центрі на тему реформи охорони здоров'я. Він сказав: «Я нещодавно отримав листа від однієї жінки. Вона писала: — Я не хочу, щоб охороною здоров'я займався уряд. Я не хочу соціалізованої медицини. І не чіпайте мою *Medicare*». Звичайно, іронія в тому, що *Medicare* — урядова програма охорони здоров'я. Ця програма дозволяє американцям у віці понад 65 років обслуговуватися у своїх приватних лікарів, які потім отримують компенсацію від федерального уряду. Навіть Центральне розвідувальне управління проїнялося цим прикладом. ЦРУ повинно бути на передньому краї технології, однак воно не може створити такі самі стимули для інновацій, які надає приватний сектор. Хтось, хто зробить проривне відкриття для ЦРУ, не буде вартий сотень мільйонів доларів за півроку, як це може статися зі стартапом Кремнієвої долини. Тому ЦРУ вирішило використати приватний сектор для власних цілей, послуговуючись грошима, схваленими Конгресом, для відкриття своєї власної фірми з венчурним капіталом під назвою *In-Q-It* (з хитрим посиланням на Q, технологію гуру, що розробляє гаджети для Джеймса Бонда)¹. Керівник *In-Q-It* пояснював, що метою цього підприємства була «передача інформаційних технологій Управлінню з більшою швидкістю, ніж традиційні процеси урядових закупок дозволяють». Як і будь-яка фірма з венчурним капіталом, *In-Q-It* інвестуватиме в малі фірми з перспективними новими технологіями. *In-Q-It* і фірми, які вона фінансує, отримуватимуть гроші — напевно, чималі гроші, — якщо ці технології виявляться цінними для комерційного застосування. Водночас ЦРУ зберігатиме право використовувати будь-яку нову технологію

з потенційним розвідувальним застосуванням. Підприємець із Кремнієвої долини за фінансування *In-Q-It* може розробити кращий спосіб кодування даних в Інтернеті — щось таке, що фірми електронної торгівлі швидко хапатимуть. Тим часом ЦРУ дістане кращий спосіб захисту інформації, яку посилають до Вашингтона таємні оперативники з усього світу.

У приватному секторі ринки кажуть нам, де розміщати наші ресурси. Сидячи на центральній трибуні на матчі *Chicago White Sox*, я помітив роздрібного торговця, який ішов проходами, несучи широко розрекламовану сумку *Margarita Space Pak*. Цей витвір технології дав змогу продавцеві робити заморожений коктейль «Маргарита» прямо на місці: він якось змішував напої у своєму заплічному пристрої, а потім розливав у пластикові скляночки. Явна соціальна вигода цієї передової технології полягала в тому, що тепер фанати бейсболу могли насолоджуватися «Маргаритою», а не просто пивом, не залишаючи своїх місць. Підозрюю, що деякі мізкуваті інженери в нашій країні — дефіцитний ресурс — присвятили свій час і зусилля, щоб створити *Margarita Space Pak*, а це означає, що вони *не* витрачали свій час на пошук дешевших, чистіших джерел енергії чи на кращі шляхи доставки харчування голодним дітям Африки. Чи потрібна світові *Margarita Space Pak*? Ні. Могли інженерні мізки, що створили її, поставити перед собою кориснішу в соціальному сенсі мету? Так. Але — це важливо! — *це моя думка, а я не керую світом.*

Коли уряд керує певним елементом економіки, недостатні ресурси розміщуються автократами, бюрократами чи політиками, а не ринком. У колишньому Радянському Союзі величезні сталеливарні заводи виплавляли тонни сталі, а рядовий громадянин не міг купити мила чи пристойних цигарок. Оглядаючись назад, можна не дивуватися тому, що СРСР першим вивів ракети на орбіту (і так само очевидно, що не винайшов *Margarita Space Pak*.) Уряд міг просто постановити, що ресурси мають витратитися на космічну програму, навіть якщо люди віддали б перевагу свіжим овочам чи шкарпеткам. Деякі з цих рішень про розміщення ресурсів були трагічними. Наприклад, радянські центральні планувальники не вважали народжуваність економічним пріоритетом. Радянський уряд міг зробити контрацептиви доступними всім. Будь-яка країна, що може збудувати міжконтинентальні балістичні ракети, має ноу-хау для виробництва пігулок контролю за народжуваністю чи принаймні презервативів. Однак контра-

цепція просто не була тим, куди центральні планові органи хотіли скеровувати ресурси країни, залишаючи єдиним способом планування сім'ї аборти. У комуністичні часи там на кожне народження живої дитини припадало в середньому два аборти. Після колапсу Радянського Союзу західні контрацептиви стали широко доступними, і кількість абортів упала наполовину.

Навіть у демократичних країнах політичний процес може скеровувати ресурси на досить дивні цілі. Якось я брав інтерв'ю в експерта з технологій про тогочасні плани уряду збудувати прискорювач елементарних часток (хороший приклад фундаментальних досліджень). Цей прискорювач дав би робочі місця й федеральні гроші тому регіону, де мав виконуватися проект. Це було на початку 1990-х років, і двома найпривабливішими місцями були північна частина Іллінойсу ідесь у штаті Техас. Згідно з моїм співрозмовником, Іллінойс був привабливішим місцем, оскільки там уже був прискорювач елементарних частинок і головна федеральна лабораторія. Більша частина наукової інфраструктури вже була там, і її не треба було дублювати. Попри це, місцем для проекту був обраний Техас. «Чому?» — запитав я. Той хлопець подивився на мене, як на ідіота. «Бо Джордж (Г. В.) Буш був президентом», — відповів він, наче не було більш очевидної причини будувати гігантський прискорювач у Техасі. Врешті-решт уряд витратив близько одного мільярда доларів на цей проект і потім закрити його.

Приватний сектор розміщує ресурси там, де вони принесуть найбільшу віддачу. Навпаки, уряд розміщує ресурси там, куди їх скеровує політичний процес. (Погляньте на заголовок на першій сторінці *Wall Street Journal*: «Галузі, що підтримували Буша, тепер шукають, як повернути собі інвестиції»².)

Може, це тому, що республіканці особливо схильні до такого типу політичного впливу з крадіжкою грошей? Можливо. Однак це не пояснить нещодавню передову статтю в *New York Times* під заголовком: «У Вашингтоні голова одного банку все ще вагається». Історія розпочалася так: «Джеймі Даймон, голова банку *JPMorgan Chase*, вперше проведе нараду з радою керівників у столиці країни в понеділок, причому очікується особливий гість: керівник апарату Білого дому Рам Емануель. Поява Емануеля підкреслить наявність “своєї руки” у містера Даймона, який під час занепаду своєї галузі піднявся як улюблений банкір Президента Обама на заздрість своїх конкурентів з Волл-стріт. Це також показує, наскільки вигідно мати те, що містер Даймон назвав “сьомою лінією бізнесу компанії — стосунки з урядом”»³.

У цьому немає кореня зла. Політична взаємодія — необхідний, але недосконалий процес, і кожний має право шукати способи впливу на нього. Військові бази будуються і закриваються в такий спосіб, що це відображає склад сенатського Комітету з військової служби такою ж мірою або й сильніше, ніж воєнні потреби країни. Приватна армія — не варіант, тож це найкраще, чого можна очікувати. Однак що менше економіки віддається в руки політиків, то краще. Наприклад, впливові політики не повинні вирішувати, кому отримувати банківські кредити, а кому ні. Але ж це відбувається насправді в автократичних країнах типу Китаю і в демократичних — типу Індонезії, де політики грають у «кумівський капіталізм». Проекти, що в перспективі можуть стати вельми вигідними, не отримують фінансування, допоки таємні дії, підтримані швагром президента, не розтринькають урядові фонди. Споживачі втрачають двома способами. По-перше, гроші від їхніх податків розтринькуються, коли проекти, що ніколи не повинні були б фінансуватися у першу чергу, раптом отримують сильний заряд (чи коли всю банківську систему треба раптово рятувати, бо вона наповнена брудними, політично мотивованими позиками). По-друге, економіка не розвивається настільки швидко чи ефективно, як могла би, оскільки кредит (обмежений ресурс) обходить увагою варті підтримки проекти: автомобільні заводи не будуються, студенти не отримують позик на навчання, підприємці не отримують фінансування. У результаті ресурси розпилюються, і економіка не досягає своїх потенційно можливих показників.

Уряд не мусить керувати сталеливарними заводами чи визначати, кому видавати банківські позики, щоб втручатися в економіку. Точнішим і переконливішим втручанням уряду є регулювання. Ринки працюють, бо ресурси течуть туди, де вони принесуть максимум користі. Урядове регулювання неодмінно втручається у цей процес. У світі, змальованому підручниками з економіки, підприємці переходять дорогу, щоб отримати вищі прибутки. У реальному світі урядовці стоять при дорозі й вимагають плати за проїзд, погрожуючи повністю перекрити перехід. Підприємницька компанія може потребувати ліцензії для того, щоб перейти дорогу, або повинна віддати свої автомобілі до Департаменту транспорту для тестування на викиди шкідливих газів, оскільки вони перетинають дорогу, чи довести імміграційній службі, що люди, які перетинають дорогу, є громадянами США. Деякі з цих регуляторних вимог можуть дати нам

вигоду. Добре, якщо урядовці блокують дорогу, коли «підприємець» везе сім кілограмів кокаїну. Однак кожне окреме регулювання тягне за собою і додаткові витрати.

Мілтон Фрідман, відомий автор і переконливий промовець на тему менш набридливого уряду (а ще й набагато тонший мислитель, ніж численні писаки, що нині заповнюють сторінки з коментарями, намагаючись успадкувати його ідеї), розкриває цю суть у книзі «*Capitalism and Freedom*»*, подаючи обмін думками між економістом і членом Американської асоціації юристів на великому зібранні правників⁴. Економіст у своєму виступі доводив, що вступ до асоціації має бути менш обмеженим. Допуск більшого числа правників до практичної роботи, включно з тими, хто, можливо, має не найкращу кваліфікацію, знизить вартість юридичних послуг, наполягав він. Урешті-решт деякі юридичні процедури, такі, як захист основних прав чи угоди з нерухомістю, не потребують послуг блискучого вченого-конституціоналіста. Він доводив це за аналогією, що абсурдом було б, якби уряд вимагав, щоб усі автомобілі були *Cadillac*'ами. У цей момент з аудиторії піднявся один правник і вигукнув: «Країна не може дозволити собі нічого іншого, окрім юристів *Cadillac*'а!

Насправді вимога мати лише «юристів *Cadillac*'а» повністю відкидає все, чому вчить економічна наука щодо обмірковування (з причин, які не мають нічого спільного з тим фактом, що *General Motors* перебуває на грані краху.) У світі із самими лише *Cadillac*'ами абсолютна більшість людей не зможе дозволити собі автотранспорту взагалі. Часом нічого поганого нема в тому, щоб дозволити людям їздити на *Toyota Corolla*.

Вражаючим міжнародним прикладом впливу регулювання на економіку були цивільні заворушення 2000 року в Делі, Індія⁵. Делі — одне з найбільш густонаселених міст у світі. Після того, як Верховний суд Індії ухвалив загальне рішення щодо промислового забруднення, тисячі жителів Делі вийшли на вулиці з бурхливими протестами. «На-товп підпалював автобуси, шпурляв каміння й блокував основні магістралі», — повідомляла *New York Times*. Штука в тому, що *протестувальники підтримували забруднювачів*. Верховний суд показав свою зневагу до міста Делі, яке не змогло закрити близько дев'яноста тисяч малих підприємств, що забруднювали довкілля. Ці підприємства використовували працю близько мільйона осіб, які мали опинитися на вулиці. Заголовок цієї історії чудово ввібрав у себе суть вибору: «Болісний вибір у Нью-Делі: робота чи безпечне довкілля».

* «Капіталізм і свобода».

А як щодо ДДТ, одного з найбридкіших препаратів, який людство кинуло на довкілля? ДДТ — це «стійкий органічний забруднювач», що проникає всередину продуктів, спричиняючи руйнівні ефекти. Чи потрібно цей шкідливий пестицид заборонити по всій планеті? Журнал *The Economist* переконливо показав, що ні⁶. Більшість території третього світу вражена малярією, близько 300 мільйонів людей щороку страждають на цю хворобу і понад мільйон — помирає. (Звичайно, малярія — не та хвороба, до якої ми особливо чутливі в розвиненому світі, оскільки вона була викоренена в Північній Америці та Європі ще п'ятдесят років тому. Танзанійський дослідник Вен Кілама якось різко вказав, що якби сім літаків *Boeing 747*, здебільшого наповнених дітьми, врізалися в гору Кіліманджаро *щодня*, світ, можливо, звернув би на це увагу. Саме в таких масштабах малярія вбиває свої жертви.)⁷

Гарвардський економіст Джефрі Сакс оцінив, що Екваторіальна Африка була б десь на третину багатшою сьогодні, якби 1965 року була викоренена малярія. А тепер знову до ДДТ, що є найвигіднішим з погляду вартості засобом для контролю за комарами, які розносять малярію. Наступна за якістю альтернатива не лише менш ефективна, але й у чотири рази дорожча. Чи виправдовують вигоди для здоров'я екологічні втрати від ДДТ? Так, стверджують деякі групи на зразок Сьєрра-клубу, Тресту захисту зникаючої дикої природи, Фонду захисту довкілля та Світової організації охорони здоров'я. Так, ви правильно прочитали ці організації. Усі вони визнали ДДТ «корисною отрутою» для боротьби з малярією в бідних країнах. Коли ООН 2000 року переконала представників 120 країн у Південній Африці заборонити «стійкі органічні забруднювачі», делегати вирішили зробити виняток для ДДТ в тих ситуаціях, де він застосовується для боротьби з малярією⁸.

Водночас не всі регуляторні правила однакові. Доречне питання не завжди зводиться до того, чи повинен уряд втручатися в економіку. Важливішим може бути те, як структуроване відповідне регулювання. Економіст із Університету Чикаго і Нобелівський лауреат Гері Бекер влітку виїжджає на Кейп-Код*, де із задоволенням споживає смугастого окуня⁹. Оскільки запаси цієї риби скорочуються, уряд встановив обмеження на загальний комерційний вилов протягом сезону. Містер Бекер не протестує, бо хотів би ще років десять їсти смугастого окуня.

* Півострів на північному сході США, крайня східна точка штату Массачусетс.

Замість цього він підняв питання в огляді для *Business Week* про те, як уряд вирішив обмежувати загальний вилов. На час написання тієї статті уряд встановив загальну квоту на обсяги вилову смугастого окуня протягом кожного сезону. Містер Бекер писав: «На жаль, це дуже поганий спосіб контролю за риболовлю, бо заохочує кожне риболовецьке судно ловити максимально можливу кількість риби на початку сезону, поки інші судна не вичерпали квоти, що застосовується до них усіх». Кожний втрачає: рибалки отримують низьку ціну за свою рибу, коли викидають її на продаж на початку сезону, а після того, як сукупна квота в першій половині сезону вичерпана, споживачі не можуть узагалі отримати смугастого окуня. За кілька років штат Массачусетс змінив свою систему, розділивши квоту на вилов смугастого окуня між окремими рибалками: загальний вилов залишається обмеженим, але кожний рибалка може вибрати свою квоту в будь-який час протягом сезону.

Ключем до економічного мислення є визнання того, що компроміси притаманні ринкам. Регулювання може зруйнувати рух капіталів і робочої сили, підвищити вартість товарів і послуг, стримати інновації й тим самим погіршити економіку (наприклад, давши змогу комарам утекти живими). *Але ж регулювання викликане добрими намірами.* У найгіршому випадку регулювання може стати потужним інструментом реалізації власних інтересів, якщо фірми створять політичну систему для власної користі. Урешті-решт, якщо ви не можете подолати своїх конкурентів, то чому б уряду не затиснути їх для вас? Економіст із Університету Чикаго Джордж Стіглер отримав Нобелівську премію з економіки 1982 року за свої вражаючі спостереження та надання доказів того, що фірми й професійні асоціації часто використовують регулювання як спосіб реалізації своїх власних інтересів.

Погляньмо на регуляторну кампанію, що відбулася в моєму рідному штаті Іллінойс. На законодавців штату тиснули, щоб вони прийняли жорсткіші вимоги до ліцензій для майстрів манікюру. Чи була це лобістська кампанія знизу, викликана жертвами кривого педикюру? (Можна уявити собі цих жертв, як вони з болем дряпаються по сходах Капітолію.) Не зовсім. Лобіювання здійснювалося Асоціацією косметологів Іллінойсу від імені відомих спа і салонів, що не могли конкурувати з появою нових іммігрантських салонів. Число манікюрних салонів лише за один рік наприкінці 1990-х виросло на 23 %, причому значна частина цих нових салонів пропонувала манікюр лише за шість

доларів, тоді як у салонах комплексного обслуговування він коштував 25 доларів. Жорсткіші правила ліцензування, що майже завжди роблять виняток для існуючих провайдерів послуг, обмежили б цю жорстку конкуренцію, піднімаючи вартість відкриття нового салону.

Мілтон Фрідман зазначав, що те саме відбувалося в більших масштабах у 1930-х роках. Після приходу Гітлера до влади в 1933 році велика кількість професіоналів виїхала з Німеччини й Австрії до Сполучених Штатів. У відповідь на це в багатьох професіях були зведені бар'єри на кшталт вимоги «хорошого громадянина» й мовних екзамнів, що начебто мало стосувалися якості послуг. Фрідман вказував, що кількість терапевтів з іноземною підготовкою, які отримали ліцензії на практику в Сполучених Штатах протягом п'яти років після 1933 року, була такою ж, як і за п'ять років до того, що було б дуже малоймовірно, якби ліцензування здійснювалося лише для відсіювання некомпетентних лікарів, але вельми ймовірно, якщо ліцензування використовувалося для зменшення кількості іноземних лікарів, допущених до професійної діяльності.

За глобальними стандартами, Сполучені Штати мають відносно слабо регульовану економіку (хоча спробуйте висловити це на зборах Торговельної палати). Дійсно, негативом у країнах, що розвиваються, є те, що уряди неспроможні виконувати свої основні завдання, як-от встановлення прав власності й дотримання законів, водночас накопичуючи гори регуляторних правил, які важко виконувати. За теорією, такий тип регулювання може захистити споживачів від шахрайства, поліпшити громадське здоров'я чи захистити довкілля. З іншого боку, економісти запитували, чи такий тип регулювання не є значно меншою мірою «рукою допомоги» суспільству, і більшою мірою — «грабіжницькою рукою» для корумпованих бюрократів, чій можливості отримання хабарів зростають паралельно до кількості урядових дозволів і ліцензій, необхідних для будь-якого підприємництва.

Група економістів досліджувала «руку допомоги» проти «грабіжницької руки», розглядаючи процедури, витрати й очікувані затримки, пов'язані з заснуванням нового бізнесу в сімдесяти п'яти різних країнах¹⁰. Діапазон виявився неочікувано широким. Реєстрація й ліцензування бізнесу в Канаді потребує здійснення лише двох процедур порівняно з двадцятьма в Болівії. Час, потрібний для відкриття нового бізнесу, також варіювався від двох днів, знову ж у Канаді, до шести місяців у Мозамбіку. Вартість проходження крізь ці різноманітні урядові перепони коливається від 0,4 % ВВП на душу населення в Новій

Зеландії до 260 % ВВП на душу населення у Болівії. Дослідження виявили, що в бідних країнах на кшталт В'єтнаму, Мозамбіку, Єгипту й Болівії підприємець мусить віддати суму, еквівалентну одній-двом річним зарплатам (не враховуючи хабарів і витрат свого часу), просто для ліцензування нового бізнесу.

Тож чи є споживачі безпечнішими й здоровішими у країнах на зразок Мозамбіку порівняно з Канадою й Новою Зеландією? Ні. Автори виявили, що відповідність міжнародним стандартам якості нижча у країнах з жорсткішим регулюванням. Та й домогтися зниження забруднення довкілля чи підвищення стандартів охорони здоров'я бюрократія таких урядів неспроможна. Водночас надмірне регулювання заганяє підприємців до тіньової економіки, де взагалі немає ніякого регулювання. Найважче відкрити свій бізнес у тих країнах, де корупція найвища, а отже, надмірне регулювання є потенційним джерелом доходів бюрократів, які його здійснюють.

Індія має понад мільярд населення, і значна частина її громадян — неймовірно бідна. Освіта явно відіграла свою роль у просуванні національної економіки вперед і виведенні мільйонів людей із зони бідності. Зокрема, вища освіта допомогла створенню й поширенню сектора сучасних технологій, однак нещодавно виявлений дефіцит кваліфікованих робітників негативно позначився на розвитку економіки. Тож немає економічної загадки в тому, що фармацевтичний коледж у Мумбаї намагається використати порожні приміщення у своєму восьмиповерховому будинку, щоб подвоїти кількість студентів.

Проблема в тому, що ця дія зробила з адміністраторів коледжу злочинців. Дійсно, уряд Індії накладає прями регуляторні правила на свої технічні коледжі, щоб захиститися від чогось настільки безрозсудного й потенційно небезпечного, як використання вільної площі для навчання студентів. Зокрема, закон встановлює, що технічний коледж повинен забезпечувати 168 кв. футів* площі на кожного студента (щоб мати адекватний простір для навчання). Ця формула забороняє директорів Фармацевтичного коледжу К. М. Кунднані навчати більше, ніж 300 студентів, незважаючи на те, що лекційні зали на верхньому поверсі будинку замкнені, бо нема необхідності їх використовувати.

Як пише *Wall Street Journal*, «Ці правила також встановлюють точні розміри бібліотек та адміністративних кабінетів, співвідношення

* Приблизно 15 кв. м.

між професорами, викладачами й асистентами, квоти на набір студентів і кількість комп'ютерних терміналів, книжок і журналів, що мають бути у навчальному закладі»¹¹.

На щастя, уряди іноді відкликають регуляторні правила такого типу. У листопаді 2008 року Європейський Союз сказав своє слово для легалізації... «неправильних» фруктів та овочів. До того супермаркетам по всій Європі було заборонено продавати «занадто криві, бугристі чи потворної форми» продукти. Це був акт політичної сміливості з боку керівництва Європейського Союзу, враховуючи той факт, що представники шістнадцяти держав-членів із двадцяти семи намагалися блокувати дерегуляцію, коли її розглядав Комітет сільського господарства ЄС¹².

Хотілося б, щоб такі дурниці більше не робилися.

Давайте на хвильку відійдемо від нашої цинічної моделі й повернемося до ідеї, що уряд має здатність робити багато різного. Навіть тоді, коли уряд робить те, що теоретично начебто має робити, урядові витрати повинні фінансуватися шляхом збирання податків, а податки накладають тягар на економіку. Цей «фіскальний волок», як назвав його Бертон Малкіл, пов'язаний із двома моментами. По-перше, податки забирають гроші з нашої кишені, що неминуче знижує нашу купівельну спроможність і, відповідно, нашу вигоду. Дійсно, уряд може створити робочі місця, витрачаючи мільярди доларів на реактивні винищувачі, однак ми платимо за ці винищувачі грішми з наших кишень, а це означає, що ми купуємо менше телевізорів, даємо менше благодійних внесків, рідше йдемо у відпустку. Таким чином, уряд не обов'язково створює робочі місця — він може просто пересувати їх туди-сюди чи взагалі зменшувати їхню кількість. Такий вплив оподаткування менш очевидний, ніж новий оборонний завод, на якому щасливі робітники випускають сяючі літаки. (Коли далі ми звернемося до макроекономіки, то розглянемо твердження Кейнса, що уряд може стимулювати економічний розвиток, підігриваючи економіку під час економічного спаду.)

По-друге, що є більш чутливим, оподаткування змушує індивідів змінювати свою поведінку таким чином, що це погіршує економіку, не обов'язково приносячи доходи уряду. Подумайте про податок на доходи, який може досягати 50 центів на кожний долар, зароблений на момент збирання всіх відповідних податків штату і федеральних податків. Деякі індивіди, які хотіли би працювати, якщо приноситимуть додому кожний зароблений долар, можуть вирішити залишити

роботу, коли гранична ставка податку досягне 50 %. У цій ситуації програє кожен. Той, хто хотів би працювати, звільняється з роботи (або не влаштовується на роботу), а уряд не отримує надходжень.

Як ми бачили в розділі 2, економісти називають такого типу неефективність, пов'язану з оподаткуванням, «чистими втратами монополії». Ваше становище погіршується, і ні в кого воно не поліпшується. Уявіть собі, як до вашого будинку вдирається грабіжник і краде різні особисті речі: поспішаючи, він тікає з грішми й цінним сімейним фотоальбомом. Тут чиста втрата не стільки пов'язана з грішми, які він украв, бо кожен долар, вкрадений у вас, приносить йому вигоду. (Навпаки, це простий перехід добробуту в очач наших аморальних економістів.) З іншого боку, вкрадений фотоальбом — це чисті втрати. Він нічого не означає для грабіжника, який викидає його у сміття, зрозумівши, що він прихопив. Але ж це жахлива втрата для вас. Будь-який вид оподаткування, що знеохочує продуктивну поведінку, викликає чисті втрати.

Податки можуть відбити й охоту до інвестування. Підприємець, обдумуючи ризики для інвестицій, може зробити їх, якщо очікувана віддача складе 100 мільйонів доларів, але не тоді, коли очікувана віддача, зменшена на податок, буде лише 60 мільйонів. Людина може вирішити здобувати магістерський ступінь, що підніме її дохід на 10 %. Однак ця ж інвестиція, що потребує значних витрат часу і плати за навчання, може стати непривабливою, якщо її дохід після оподаткування — тобто те, що вона фактично отримує після всіх відрахувань із заробітку, — зросте лише на 5 %. (У той день, коли мій молодший брат отримав першу зарплатню, він прийшов додому, відкрив конверт і обурився: «Що це в дідька за FICA?»*) Чи візьмімо сім'ю, що накопичила тисячу доларів і вирішує, чи купити їй телевізор із великим екраном, а чи покласти гроші в інвестиційний фонд. Ці два варіанти радикально по-різному впливають на економіку в довготривалій перспективі. Вибір на користь інвестиції робить доступним капітал для фірм, які будують заводи, проводять дослідження, навчають робітників. Ці інвестиції є макроеквівалентом отримання освіти у коледжі: вони роблять нас продуктивнішими в довготривалій перспективі, а отже, й багатшими. З іншого боку, придбання телевізора є поточним споживанням. Воно дає нам задоволення сьогодні, але не робить нас багатшими завтра.

* Федеральний закон про страхові внески; в Україні їхнім аналогом є соціальний внесок.

Однак витрата грошей на телевизор підтримує робочі місця на телевізійному заводі. Але, якби ці гроші були інвестовані, це створило б робочі місця ще десь, скажімо, для вчених у лабораторії чи робітників на будівництві, одночасно збагачуючи нас у перспективі. Повернімося до прикладу з коледжем. Коли студенти йдуть до коледжу, це створює робочі місця для професорів. Використання цих самих грошей для купівлі модного спортивного авто для випускників старшої школи створить робочі місця для виробників автомобілів. Вирішальна відмінність між цими сценаріями полягає в тому, що вища освіта робить молоду людину продуктивнішою на всю решту її життя, а спортивне авто — ні. Тому плата за навчання в коледжі є інвестицією, а купівля спортивного авто — споживанням (хоча придбання авто для роботи чи бізнесу можна вважати інвестицією).

Повернімося до нашої сім'ї із заощадженою тисячею доларів. Що вони вирішать із нею зробити? Їхнє рішення залежатиме від віддачі після відрахування податків, на яку сім'я може очікувати, інвестуючи гроші замість їхнього споживання. Чим вищий податок, такий, як податок на дохід від приросту капіталу, тим менша буде віддача від інвестиції, а отже, тим привабливішим буде телевизор.

Оподаткування знеохочує і роботу, й інвестиції. Численні економісти стверджують, що зменшення податків і послаблення регулювання розв'яже руки продуктивним силам в економіці. Це правда. Найпалкіші «прихильники пропозиції» стверджують, що зменшення податків може фактично підвищити розміри надходжень до державного бюджету, бо всі ми працюватимемо наполегливіше, отримуватимемо більші доходи і, відповідно, платитимемо більше податків навіть попри зменшення ставки податку. Ця ідея лежить в основі кривої Лаффера, що стала інтелектуальним виправданням значних зменшень податку в епоху правління Рейгана. Економіст Артур Лаффер 1974 року теоретично доводив, що високі ставки податків настільки знеохочують працю й інвестиції, що зменшення податків принесе уряду більше, а не менше доходів. (Уперше він зобразив свою ідею на серветці в ресторані, обідаючи з групою журналістів і політиків. За тонкою іронією життя, це була серветка Діка Чейні*.)¹³ За певного рівня оподаткування це співвідношення має справджуватися. Якщо, наприклад, податок на особисті доходи становить

* Американський політик, служив в адміністраціях чотирьох президентів США, у 2001—2009 рр. був віце-президентом США.

95 %, тоді ніхто не поворухне пальцем, щоб робити щось понад забезпечення життєво необхідного рівня. Зменшення податку до 50 % майже напевно збільшить урядові надходження.

Однак чи буде справедливим це ж співвідношення у Сполучених Штатах, де ставки податку значно нижчі? І зменшення податків Рональдом Рейганом, і те саме від Джорджа В. Буша дали відповідь: ні. Ці великі зниження ставки податку не збільшили бюджетних надходжень (порівняно з тим, що було б, якби ставки податків не змінювалися)*: вони призвели до великого дефіциту бюджету. У випадку рейганівського зменшення ставки податку припущення містера Лаффера буде справедливим для найбагатших американців, які переказали більше грошей Скарбниці після того, як ставки їхніх податків зменшилися. Звичайно, це може бути і простим збігом. Як ми побачимо в розділі 6, висококваліфіковані робітники отримали різке збільшення своїх зарплат за останні десятиліття, оскільки економіка все більше потребувала мізків, ніж м'язів. Тому найбагатші американці можуть платити більше податків, оскільки їхні доходи різко зросли, а не тому, що вони стали наполегливіше працювати у відповідь на зниження ставок.

У Сполучених Штатах, де ставки податків низькі порівняно з рештою світу, економіка з погляду пропозиції є примарою: у всіх ситуаціях, крім виняткових, ми не можемо зменшити податки й отримати більше грошей для урядових програм — це бачення консервативні економісти охоче визнають. Брюс Бартлетт, посадовець і в адміністрації Рейгана, і в адміністрації старшого Джорджа Г. В. Буша, відверто заявляв: «економіка пропозиції» трансформувалася з важливої та справедливої ідеї — що зниження граничних ставок податку стимулює економіку, — в «немислиме» уявлення, що «зменшення всіх податків

* Тут є один тонкий, але важливий аналітичний момент. Ті, хто доводить, що зменшення ставки податку збільшує доходи уряду, часто правильно вказують на те, що урядові доходи вищі після зменшення ставки, ніж до. Однак порівнювати це неправомірно. Ми повинні поставити запитання, чи урядові надходження після зменшення ставки вищі, ніж були б, якби зменшення не відбулося. Причина такого розрізнення полягає в тому, що інфляція й економічне зростання роблять урядові доходи все вищими рік за роком, навіть попри те, що ставка податку не змінюється. Отже, цілком імовірно, що надходження зростуть на 5 % без зменшення податку. Якщо ж вони підвищаться на 2 % після зменшення ставки, це означатиме, що доходи уряду дійсно вищі, ніж рік тому, але нижчі, ніж могли би бути без зменшення ставки податку. Якщо зростання витрат не стримувати для відповідності цим новим реаліям надходжень, у результаті отримаємо дефіцит бюджету, що зазвичай і відбувається.

збільшить надходження»¹⁴. Коли сенатор Джон МакКейн говорив кореспондентові *National Review* у 2007 році, що зменшення податків «як всі ми знаємо, збільшить надходження», гарвардський економіст Грег Манків (який був головою Ради економічних радників у Джорджа В. Буша) розмістив у своєму блогу логічне запитання на продовження теми: «Якщо ви думаєте, що зменшення податків збільшить надходження, то навіщо захищати обмеження витрат? Хіба ми не можемо платити за нові витратні програми за рахунок більшого скорочення податків?»¹⁵ Якщо я видаюся тут надто емоційним, то так і є. Проблема з помилковим уявленням про збільшення надходжень при зменшенні податків полягає в тому, що воно заплуते наші дебати про публічні фінанси, створюючи ілюзію, що можна отримати щось просто так. Тепер ви маєте визнати, що в економічній науці це не так. У скороченні податків є багато хороших речей. Вони залишають нам більше грошей. Вони стимулюють наполегливу працю й ризик. Фактично підвищення економічної активності, зумовлене нижчими ставками податків, зазвичай справді допомагає повернути частину втрачених надходжень. Скорочення ставки на один долар може коштувати урядові втрати доходів на вісімдесят центів (у крайньому разі — п'ятдесят центів), оскільки уряд отримує менший шматок пирога.

Візьмімо простий числовий приклад. Припустімо, ставка податку — 50 %, а база оподаткування — 100 мільйонів доларів. Надходження від податку становитиме 50 мільйонів. Тепер уявімо собі, що ставка податку знижена до 40 %. Тепер дехто працюватиме додатково, щоб більше заощадити, а дехто з подружжя візьметься за другу роботу. Припустімо тепер, що база оподаткування зросла до 110 мільйонів. Дохід уряду тепер — 40 % від економіки, що зростає, тобто — 44 мільйони. Уряд втратив доходи, відбираючи менший відсоток від попередньої економічної активності, однак частина цих утрат перекривається врахуванням відсотків від нової економічної активності. Якби економіка ніяк не відреагувала на зменшення податків, то ці 10 % зниження ставки коштували б урядові втрати 10 мільйонів, а замість цього втрачено лише 6 мільйонів. (У випадку збільшення податків імовірний подібний ефект, тільки в протилежний бік: зростання нових доходів буде частково скорочене зменшенням економічного пирога.) Експерти з податкової політики зазвичай беруть цю зміну поведінки до уваги, прогножуючи впливи зменшення чи збільшення податків.

У всіх випадках, крім екстраординарних, безкоштовного обіду немає. Нижчі ставки податку означають менші надходження до бюдже-

ту, а отже, менше ресурсів для ведення воєн, врівноваження бюджету, боротьби з тероризмом, навчання дітей чи чогось іншого, що зазвичай робить уряд. Це компроміс. Оголошення незаконності «економіки пропозицій» отримало важливі інтелектуальні дебати — чи повинні ми платити більші податки, щоб отримати більше урядових послуг, чи платити менше — і послуг буде менше, — і перетворило її на інтелектуально шахрайський задум: ми можемо платити менше й отримувати більше. Хотілося б, щоб це було правдою, так само, як хотілося би стати багатшим, працюючи менше, і худнути, з'їдаючи більше. Поки що це не вдається.

Сказавши все це, прихильники меншого уряду мають певні підстави. Нижчі податки можуть привести до більших інвестицій, що зумовить вищі темпи розвитку економіки. Можна спокійно забути про це як про погану ідею чи політику, спрямовану на збагачення багатих. Збільшення пирога важливе — напевно, навіть найважливіше — для тих, кому дістається найменший шматок. Коли економіка росте повільно чи впадає в рецесію, саме металурги й водії автобусів страждають найбільше, а не нейрохірурги та професори університетів. 2009 року, у розпал рецесії, викликаній фінансовою кризою, частка бідних в Америці була вище 13 % — це найбільша кількість за понад десять років.

На противагу 1990-ті роки були дуже сприятливими для нижчих верств населення. Ребекка Бланк, економіст із Університету Мічиган і член Ради економічних радників в адміністрації Клінтона, озирнулася на прекрасний економічний розвиток 1990-х і зазначила:

Я вважаю, що перший і найважливіший урок 1990-х для борців із бідністю полягає в тому, що стабільний економічний розвиток є чудовою нагодою. Завдяки тому, що публічні політики можуть допомогти у підтримці зростання зайнятості, зниження безробіття й підвищення зарплатні робітників, ці політики можуть важити не менше, а може, й більше, ніж долари, витрачені на цільові програми для бідних. Якщо немає можливостей для працевлаштування або коли зменшується зарплата, урядовим програмам доводиться витратити значно більше з погляду і фінансів, і політичного капіталу на виведення людей зі стану бідності¹⁶.

Отже, протягом двох розділів я танцював навколо очевидного питання «Золотоволоски»: яка роль уряду в економіці Сполучених

Штагів — надто велика, надто мала чи якраз така, як треба? Нарешті я можу дати просту, пряму й недвозначну відповідь: залежно від того, у кого ви запитуєте. Існують розумні та глибокі економісти, які хотіли би бачити більший, активніший уряд; є розумні та глибокі економісти, які віддали б перевагу меншому уряду; і між ними — велика кількість мислителів.

У деяких випадках експерти сперечаються навколо фактів, так само, як провідні хірурги можуть сперечатися щодо правильного лікування закупореної артерії. Наприклад, постійно тривають суперечки щодо впливу збільшення мінімальної зарплатні. Теорія вважає, що має бути компроміс: вища мінімальна зарплатня явно йде на користь тим робітникам, чия зарплатня зростає. Водночас це зачіпає частину робітників із низькими зарплатами, які втрачають роботу (чи не можуть працевлаштуватися вперше), оскільки фірми скорочують чисельність своїх працівників в умовах вищої зарплатні. Економісти не погоджуються (і наводять суперечливі дослідження) щодо того, скільки робочих місць зникне при підвищенні мінімальної зарплатні. Це вирішальна інформація, коли треба прийняти свідоме рішення, чи добре буде піднімати мінімальну зарплатню для допомоги низькооплачуваним працівникам. З часом на це питання може бути запропонована відповідь із надійними даними й серйозними дослідженнями. (Як одного разу аналітик політики зазначив, мабуть, легко брехати на основі статистики, але значно легше брехати без неї.)

Частіше економічна наука може просто окреслити питання, що потребують суджень на основі моралі, філософії й політики, — щось на зразок того, як лікар розкриває варіанти лікування для пацієнта. Терапевт може змалювати медичні питання, що стосуються лікування раку на пізній стадії за допомогою хіміотерапії. Рішення про лікування в кінцевому підсумку лягає на пацієнта, який матиме свої думки щодо якості життя порівняно з його тривалістю, згоди на дискомфорт, сімейної ситуації тощо, — усі цілком виправдані міркування, що не стосуються медицини чи науки. І все ж ухвалення остаточного рішення потребує досконалої медичної поради.

Дотримуючись такого ходу думки, можна запропонувати певні рамки для міркувань щодо ролі уряду в економіці.

Уряд має можливості підвищити продуктивність економіки й у результаті дати нам вигоду. Уряд створює й підтримує законодавчі умови, що дозволяють ринку діяти; він збільшує нашу вигоду,

надаючи суспільні блага, які ми самі не можемо придбати; він згладжує грубі краї капіталізму, коригуючи зовнішні чинники, особливо — у сфері охорони довкілля. Таким чином уявлення про те, що менший уряд — завжди кращий уряд, просто хибне.

Скажімо, розумні люди можуть погодитися з усім сказаним вище, і все ще не сперечатися — чи уряд США має бути більшим, а чи меншим. Можна довіряти за теорією тому, що уряд має змогу витрачати ресурси таким чином, щоб наше життя покращувалося. Є інше бачення — що здатні на помилки політики, які належать до Конгресу, прагнуть витрачати гроші саме таким чином. Чи є справді суспільним благом німецько-російський музей у Страсбурзі, штат Північна Дакота, місці народження Лоуренса Велка*? Конгрес дав цьому музею 500 тисяч доларів у 1990 році (а потім 1991 року забрав назад після гнівних публічних протестів). Як щодо 100 мільйонів доларів на пошук позаземного життя? Пошук інопланетян відповідає визначенню суспільного блага, оскільки буде непрактично для кожного з нас проводити свої власні пошуки життя в космосі. І все ж я маю підозру, що багато американців хотіли би бачити витрачання їхніх грошей на щось інше.

Якби я опитав сотню економістів, майже кожен із них доводив би мені, що значне поліпшення початкової та середньої освіти в нашій країні дасть значний економічний вигравш. Однак та сама група розділиться на частини щодо того, чи повинні ми витрачати більше грошей на вищу освіту. Чому? Бо вони різко виступатимуть проти думки, що вкладання більшої суми грошей в існуючу систему поліпшити результати навчання студентів.

Деякі види діяльності уряду зменшують розміри пирога, але водночас можуть бути соціально бажаними. Перерозподіл грошей від багатих до бідних технічно «неефективний» у тому сенсі, що послати бідній сім'ї чек на один долар може коштувати економіці 1,25 долара, якщо взяти до уваги чисті втрати на оподаткуванні. Відносно високе оподаткування, необхідне для підтримки суспільної безпеки, найбільше лягає на тих, хто пов'язаний з продуктивними активами, включно з людським капіталом, що робить країни типу Франції хорошим місцем, щоб народитися в бідній сім'ї, й поганим місцем, щоб бути інтернет-підприємцем (що, своєю чергою, робить її поганим місцем для працівника в галузі високих технологій). Загалом публічні

* Американський акордеоніст і телеімпресаріо (1903—1992).

політики, що гарантують частину пирога кожному, сповільнюють збільшення пирога загалом. Дохід на душу населення у Сполучених Штатах вищий, ніж у Франції; США також мають більшу частку дітей, що живуть у бідності.

Сказавши все це, розумні люди можуть не погоджуватися щодо прийняттого рівня соціальних витрат. По-перше, вони можуть мати різні вподобання щодо того, яку частину добробуту вони можуть пустити на компроміс для досягнення вищої рівності. Сполучені Штати — багатша країна, однак нерівність тут вища, ніж на більшій території Європи. По-друге, уявлення про простий компроміс між добробутом і рівністю занадто спрощує дилему допомоги найбіднішим. Економісти, що глибоко стурбовані найбіднішими американцями, можуть розходитися в поглядах щодо того, чи допомога бідним має здійснюватися через дорогі урядові програми, як, наприклад, всезагальне медичне обслуговування, а чи через зниження податків, що стимулювало б економічний розвиток і надало б більшій кількості американців з низькими доходами роботу з вищою зарплатнею.

І останнє. Іноді втручання уряду в економіку є суто деструктивним. Деспотичний уряд може бути як камінь на шиї ринкової економіки. Добрі наміри можуть привести до урядових програм і регуляторних правил, переваги яких будуть суттєво знівельовані їхньою вартістю. Погані наміри можуть привести до законів, що слугуватимуть особливим інтересам або корумпованим політикам. Це особливо стосується країн, що розвиваються, де найкраще, що можна зробити, це відсторонити уряди від тих питань економіки, які їх не стосуються. Джері Джордан, колишній президент і виконавчий директор Федерального резервного банку у Клівленді, зазначав: «Економіку “заможних” від економіки “незаможних” відрізняє те, у чому полягає роль інститутів економіки, особливо її державних інститутів, — стимулювати виробництво чи конфіскувати його»¹⁷.

Коротше кажучи, уряд — як скальпель хірурга: це інструмент втручання, який можна застосувати на добро чи на зло. При правильному та справедливому поводженні він сприятиме чудодійній здатності тіла одужувати. У поганих руках або при надто активному поводженні навіть із найкращими намірами він може завдати значної шкоди.

РОЗДІЛ 5

ІНФОРМАЦІЙНА ЕКОНОМІКА:

McDonald's не створив кращого гамбургера

Коли Білл Клінтон обирався на посаду президента у 1992 році, він поширював ідею Стипендії надії. План Клінтона (на основі попереднього експерименту в Єльському університеті) був начебто елегантним: студенти могли позичати гроші для навчання в коледжі, а потім повертати позику по закінченні навчання з відсотками від їхньої річної зарплатні замість звичних фіксованих виплат тіла кредиту плюс відсотки. Випускники, що збиралися стати інвестиційними банкірами, могли брати більші позики, ніж студенти, які консультували знедолених підлітків у бідних районах, у чому й крилося питання. План розроблявся як відповідь на побоювання, що студенти, які випускаються з великим боргом, змушені заробляти більше, ніж просто добре. Зрештою, важко йти на посаду вчителя чи соціального працівника після закінчення навчання з боргом по студентській позиці у 75 тисяч доларів.

У теорії ця програма мала фінансувати саму себе. Адміністратори могли визначити середню зарплатню після випуску для студентів, що відповідають умовам програми, а потім розрахувати відсоток доходу, який вони мають сплачувати для того, щоб програма окуповувалася, — скажімо, 1,5 відсотка річного доходу протягом п'ятнадцяти років. Студенти, які ставали нейрохірургами, платили би більше, ніж у середньому, а студенти, які боролися б із тропічними хворобами в Того, — менше. Загалом ті й інші компенсували б одні одних, і програма виходила б на баланс.

Існувала лише одна проблема: Стипендія надії не давала жодної надії на працевлаштування, принаймні без великих і тривалих урядових субсидій. Проблемаю була жахлива асиметрія інформації: студенти знають більше про свої майбутні кар'єрні плани, ніж адміністратори програми позик. Студенти коледжів ніколи не знають напевно своїх майбутніх планів, однак більшість має хороші уявлення про те, чи їхні доходи після

випуску будуть вищими, а чи нижчими за середні, чого достатньо для визначення, чи буде Стипендія надії дорожча, а чи дешевша за звичайну позику. Розумні кити з Волл-стрит уникали б такої програми, бо це була б погана угода. Хто хоче сплачувати 1,5 % від 5 мільйонів щороку протягом п'ятнадцяти років, якщо звичайна позика значно дешевша? Водночас учителі для дитячих садків і добровольці Корпусу миру обрали б її.

У результаті вдалася зворотна селекція: майбутні випускники визначалися, долучатися їм до програми чи ні, на основі приватної інформації про свої кар'єрні плани. Урешті-решт ця програма приваблює переважно людей із низькими доходами. Розрахунки виплат на основі середньої зарплатні після випуску не можуть застосовуватися, і програма не може повернути свої витрати. Можна припустити, що містер Клінтон ігнорував те, що, напевно, казали йому радники щодо Єльського експерименту: він тихенько припинився через п'ять років і тому, що повернення позик було меншим, ніж очікувалося, і тому, що перешкоджали значні адміністративні витрати.

Те, чого ми не знаємо, *може* зробити нам боляче. Економісти досліджують, як ми отримуємо інформацію, що ми з нею робимо і як приймаємо рішення, коли все, що бачимо, є лише обкладинкою книжки. Дійсно, Шведська Академія наук визнала це, присудивши Нобелівську премію з економіки у 2001 році Джорджу Акерлофу, Майклу Спенсу та Джозефу Стігліцу за їхню плідну роботу з економіки інформації. У їхній роботі досліджуються проблеми, що виникають, коли раціональні люди змушені приймати рішення на основі неповної інформації чи коли одна сторона в угоді знає більше, ніж інша. Їхні ідеї стосуються деяких наших найважливіших суспільних питань — від генетичного дослідження до дискримінації на робочому місці.

Візьмімо малу юридичну фірму, що запросила на інтерв'ю двох кандидатів на роботу — чоловіка і жінку. Обидва кандидати нещодавно закінчили Гарвардську правничу школу і явно кваліфікуються для цієї роботи. Якщо «найкращим» кандидатом для цієї роботи є той, хто заробить найбільше грошей для фірми, що видається логічним припущенням, тоді я стверджуватиму, що раціонально буде найняти чоловіка. Інтерв'юер не має одразу конкретної інформації про сімейні плани кандидатів (і законом заборонено запитувати їх про це), однак може зробити певні висновки на основі того, що кожен знає про Америку початку XXI століття: жінки все ще звертають увагу на обов'язки з виховання дітей. Демографи припускають, що обидва кандидати, ймовірно, заведуть собі сім'ю в найближчому майбутньому. Однак лише жінка-кандидат ві-

зьме оплачувану відпустку з догляду за дитиною. Ще важливіше те, що вона може не повернутися до роботи, народивши дитину, що накладає на фірму витрати для пошуку, найму та підготовки іншого адвоката.

Чи щось із цього є певним? Ні. Кандидат-чоловік може планувати залишитися вдома зі своїми п'ятьма дітьми, а кандидат-жінка могла ще кілька років тому вирішити, що вона не заводитиме дітей. Однак це не найвірогідніші сценарії. Кандидат-жінка покарана тому, що фірма не має ніякої інформації про її особливі обставини, за винятком хороших даних про загальні соціальні тенденції. Це чесно? Ні. (І це в будь-якому разі незаконно.) *І все ж логіка фірми має сенс.* Іншими словами, дискримінація в цьому випадку є раціональною, що ставить з ніг на голову саму ідею дискримінації. Зазвичай дискримінація ірраціональна. Як зазначав Нобелівський лауреат Гері Бекер у книзі «*The Economics of Discrimination*»*, роботодавці з «відчуттям дискримінації» жертвують прибутком, бо нехтують представниками меншин на користь менш кваліфікованих білих. Пацієнт, що відмовляється лікуватися у блискучого чорношкірого лікаря через колір його шкіри, просто дурень. Юридична фірма, що зводить до мінімуму плинність працівників, покладаючись на середньостатистичні дані, може ображати наші почуття й порушувати федеральний закон, але вона не дурна.

Коли ми розглянемо ситуацію як проблему інформації, виникне декілька важливих ідей. По-перше, фірми — не єдині лиходії. Коли жінки-професіонали вирішують народити дитину, узяти відпустку з догляду за нею й потім кинути компанію, вони зумовлюють втрати, причому непорядні, у своїх фірм. *Більше того, вони зумовлюють втрати інших жінок.* Фірми, що відчувають таку «підставу» з боку працівниць, які народжують дітей, а потім ідуть з роботи, з більшою ймовірністю здійснюватимуть дискримінацію проти молодих жінок у процесі найму (особливо відносно вже вагітних) і з меншою ймовірністю пропонуватимуть щедрі пакети допомоги з народження дитини. Хорошою новиною є те, що тут наявне швидке та легке рішення: щедрі пакети із народження, який потрібно буде повернути. Якщо ви повертаєтеся на роботу, він залишається у вас, якщо ні — маєте повернути кошти. Ця проста зміна політики дає нам майже все, чого ми хочемо. Фірми більше не будуть тривожитися про виплату пакету жінкам, які потім не повернуться на роботу. Дійсно, стає можливим пропонувати більш щедрі пакети допомоги без створення працівницям

* «Економіка дискримінації»

стимулів взяти гроші й тікати. Жінки, своєю чергою, не стикаються з таким самим рівнем дискримінації в процесі найму.

Статистична, або так звана раціональна дискримінація можлива тоді, коли індивід робить висновок, виправданий на основі широких статистичних даних, однак (1) він імовірно буде неправильним у конкретному випадку, і (2) має дискримінаційний вплив на певну групу. Припустімо, що роботодавець не має расових упереджень, однак має відразу до осіб із кримінальним минулим. Це явно раціональне упередження з усіх поглядів. Якщо цей роботодавець має вирішити про найм без знання про кримінальне минуле (через брак часу чи ресурсів, необхідних для отримання такої інформації, а можливо, законом забороняється питати про це), тоді цілком імовірно, що він дискримінує кандидатів — чорних чоловіків, які з більшою ймовірністю могли провести час за ґратами (28 %), ніж білі кандидати (4 %).

Звичайно, єдине, що цікавить роботодавця, — це чи має кримінальне минуле особа, що стоїть перед ним. Якщо ми зможемо надійно отримати цю інформацію, тоді ширші соціальні аспекти не гратимуть ролі. За теорією, ми можемо очікувати, що доступ до інформації про кримінальне минуле зменшить дискримінацію чорних чоловіків, яких не притягали до кримінальної відповідальності. Фактично саме це нам покажуть дані. Група економістів порівняла рішення щодо найму в фірмах, які перевіряли кримінальне минуле кандидатів, з фірмами, що не робили цього. Висновок: «Ми виявили, що роботодавці, які перевіряють кримінальне минуле, з більшою ймовірністю візьмуть на роботу афроамериканських працівників, особливо чоловіків. Цей ефект сильніший серед тих роботодавців, які повідомляють про небажання брати на роботу колишніх злочинців, ніж тих, що цього не роблять»².

У расових питаннях чим більше інформації, тим краще. Відповідно, чим менше інформації, тим гірше. Сполучені Штати мають величезну частину населення, що зазнавала утисків. (Америка має високий відсоток ув'язнень, і більшість тих, хто потрапляє до в'язниці, потім виходять з неї, причому середнє значення тривалості перебування за ґратами — менше двох років.) Публічна політика, що намагається допомогти колишнім правопорушникам шляхом приховування інформації про їхнє кримінальне минуле, може негативно позначитися на значно ширших колах населення. Автори дослідження, процитованого вище, звертали увагу, що їхні результати «вказують на те, що обмеження доступу до кримінальних даних може насправді зачепити більше людей, ніж допомогти й згладити расові відмінності на ринку праці».

Цей розділ — не про дискримінацію. Він про інформацію, що лежить в основі багатьох пов'язаних із дискримінацією проблем. Інформація важлива, особливо коли ми не маємо всього, чого потребуємо. Ринки схильні підтримувати ті сторони, які вони краще знають. (Купляти коли-небудь вживаний автомобіль?) Однак коли дисбаланс чи асиметрія інформації стає надто сильною, тоді ринки можуть повністю зруйнуватися. Це була головна ідея Нобелівського лауреата 2001 року Джорджа Акерлофа, економіста з Університету Каліфорнія в Берклі. Його праця під назвою «*The Market for Lemons*»* використала приклад із ринком вживаних автомобілів, щоб донести центральну ідею. Той, хто продає вживаний автомобіль, знає про його якість більше, ніж той, хто хоче його купити. Це створює проблему зворотного відбору подібно до того, як це відбувалося зі Стипендіями надії. Власники автомобілів, якими вони задоволені, менш імовірно продаватимуть їх. Тому покупці вживаних автомобілів очікують, що там є приховані проблеми, і вимагають знижки. Однак якщо знижка вже вбудована в ринок, власники авто високої якості ще менше будуть схильні їх продавати, і тому ринок буде заповнений розвалюхами. За теорією, ринок високоякісних вживаних автомобілів не працюватиме, значною мірою на шкоду тих, хто хоче придбати або продати таку машину. (На практиці такі ринки часто все ж працюють з причин, які пояснив той джентльмен, із яким містер Акерлоф поділив свою Нобелівську премію: детальніше про це далі.)

«Ринок для розвалюх» відображає ідеї, визнані Нобелівським комітетом. Кажучи словами Королівської Шведської Академії наук, «проста, але глибока й універсальна ідея, з численними висновками й широким застосуванням». Наприклад, сфера охорони здоров'я страждає від інформаційних проблем. Споживачі медичних послуг — пацієнти — майже завжди мають менше інформації про своє лікування, ніж їхні лікарі. Дійсно, навіть побачившись із лікарем, ми можемо не знати, чи правильно нас лікують. Ця асиметрія інформації лежить в основі наших неприємностей з охороною здоров'я.

У кожній системі «плати за послуги» лікарі вимагають оплати за кожну процедуру, яку вони виконують. Пацієнти не платять за ці додаткові тести та процедури, це роблять їхні страхові компанії (або федеральний уряд у випадку літніх американців відповідно до умов *Medicare*). Водночас медичні технології продовжують створювати нові варіанти лікування всіх видів, і більшість із них вельми дорогі. Це

* «Ринок для розвалюх»

поєднання лежить в основі швидкого зростання вартості медицини: лікарі мають стимули до виконання дорогих медичних процедур, а пацієнти не мають підстав відмовлятися від них. Коли ви приходите з головним болем у кабінет лікаря, а лікар призначає вам комп'ютерне сканування мозку, майже завжди ви погодитесь — «просто, щоб бути певним». Ні ви, ні ваш лікар не порушуєте етики. Коли вартість не є вирішальним чинником, ви маєте всі підстави виключити існування раку мозку, навіть якщо єдиним симптомом є головний біль вранці після добрячої гулянки на роботі. Ваш лікар також може мати обґрунтовані побоювання, що коли він не проведе комп'ютерного сканування, ви можете втратити солідні гроші пізніше, якщо станеться якесь погіршення.

Медичні інновації в одних випадках є чудовими і марними в інших. Візьмімо нинішній комплект досліджень раку простати, що вражає багатьох літніх чоловіків. Одним зі способів лікування є «почекати і поспостерігати», при якому не вживається ніяких заходів, якщо і доки тести не покажуть, що рак прогресує. Це розумний хід дій, оскільки рак простати розвивається настільки повільно, що більшість пацієнтів помирають від чогось іншого, поки рак простати не стане серйозною проблемою. Іншим варіантом лікування є опромінювання протонами, коли атомними частинками опромінюється уражена зона на протонному прискорювачі завбільшки з футбольне поле. Утримання від дії фактично нічого не коштує (більшою чи меншою мірою), а опромінювання протонами з прискорювача коштуватиме десь близько 100 тисяч доларів.

Різниця у витратах не дивує: вражає те, що протонна терапія не показала більшої ефективності, ніж очікування під наглядом. Аналіз, проведений *RAND Corporation*, прямо показав, що «жодна терапія не проявила своєї першості над іншими»³.

Організації охорони здоров'я (ООЗ) призначені для контролю вартості за допомогою стимулювання. За планами багатьох ООЗ, загальним практикуючим лікарям платиться фіксована сума на пацієнта в рік незалежно від того, які послуги надані. Лікарі можуть бути обмежені в тих тестах і послугах, які вони можуть прописати пацієнту, і навіть можуть отримати бонус, відмовляючись посилати своїх пацієнтів до спеціалістів. Це змінює справу. Тепер, коли ви приходите в кабінет лікаря (усе ще у невідгідному становищі через брак інформації про ваше здоров'я) і кажете: «Мені погано, голова болить, у вусі стріляє», лікар звіряється з інструкціями ООЗ і рекомендує вам випити дві пігулки аспірину. Цей приклад може бути перебільшенням, однак в основі він слушний: особа, яка найкраще знає про ваш медичний стан, може мати

економічні стимули відмовити вам у лікуванні. Скарги на надто великі витрати замінюються скаргами на надто малі витрати. Кожний клієнт ООЗ має жажливу історію про суперечки з бюрократами щодо прийнятних витрат. У більшості крайніх (і анекдотичних) випадків бухгалтери ООЗ відмовляють пацієнтам у лікуванні заради порятунку життя.

Деякі лікарі вступають у боротьбу зі страховими компаніями від імені своїх пацієнтів. Інші просто порушують правила, маскуючи процедури, які не покриває страховка, процедурами, які покриває. (Пацієнти не самотні у своєму стражданні від асиметрії інформації.) Політики також втрутилися в бійку, вимагаючи, наприклад, оприлюднювати заохочення, яке страхові компанії виплачують лікарям, і навіть прийняти закон про права пацієнтів.

Інформаційна проблема в основі охорони здоров'я нікуди не зникла: (1) пацієнт, який не сплачує за рахунками, потребує максимально можливого лікування; (2) лікарі максимізують доходи й мінімізують судові позови, надаючи максимальний обсяг лікування; (3) страхова компанія максимізує прибутки, сплачуючи за максимально мале лікування; (4) технологія внесла систему дуже дорогих варіантів, частина яких є чудодійними, а інші — марною тратою грошей; і (5) дуже затратно і для пацієнта, і для страхової компанії визначити «правильний» хід лікування. Коротше кажучи, інформація відділяє охорону здоров'я від решти економіки. Коли ви заходите до магазину електроніки, щоб придбати телевізор з великим екраном, ви можете вибрати, на якому з них картинка найкраща. Потім ви порівнюєте ціни, знаючи, що в кінцевому підсумку рахунок прийде до вас додому. І нарешті ви зважуєте переваги оглянутих вами телевізорів (якість яких ви перевірили) проти затрат (що ви маєте заплатити) і зупиняєте вибір на одному. *Нейрохірургія насправді зовсім інакша.*

Основним викликом для реформи охорони здоров'я є плата за «правильне» лікування — той «продукт», що найбільше обґрунтовує його вартість. Цю вправу споживачі виконують самі в усіх інших галузях економіки. Бухгалтери не повинні автоматично казати «ні» надто дорогим методам лікування — деякі з них можуть бути чудодійно ефективними й вартими кожного цента. Вони *повинні* казати «ні» дорогим методам лікування, які не є явно кращими за дешевші варіанти. Вони також повинні казати «ні» проведенню деяких тестів «просто, щоб переконатися» — і тому, що ця діагностика дорога, але й тому, що при застосуванні до здорових людей вона здатна викликати «фальшиві позитиви», що потягне за собою дороге, не необхідне й потенційно небезпечне лікування.

У рекламі є такий афоризм: «Я знаю, що марную половину моїх грошей, хотілося би знати, яку саме половину». Охорона здоров'я подібна цьому, і якщо метою реформи є обмежити різко зростаючі витрати, то будь-які зміни в політиці мають зосереджуватися на якості й наслідках, а не на оплаті втручання. Фінансовий оглядач газети *New York Times* Девід Леонардт описує лікування раку простати (де неймовірно дорога технологія не схоже, щоб давала краще здоров'я) як власний «індивідуальний лакмусовий тест» реформи охорони здоров'я. Він пише: «Тест на рак простати визначить, чи Президент Обама й Конгрес зроблять закон, що почне виправляти фундаментальні проблеми з нашою медичною системою: поєднання карколомного зростання витрат і посередніх результатів. Якщо їм це не вдасться, то медична система й далі перебуватиме в глибоких проблемах незалежно від того, якими будуть інші вдосконалення».

Однак ми ще не завершили з охороною здоров'я. Лікар може знати більше про ваше здоров'я, ніж ви, однак ви знаєте краще про ваше довготермінове здоров'я, ніж ваша страхова компанія. Може, ви нездатні діагностувати рідкісні захворювання, однак ви знаєте, чи здоровий у вас спосіб життя, чи були у вашій сім'ї певні захворювання, чи є у вас прояви ризикової сексуальної поведінки, чи є у вас імовірність завагітніти й таке інше. Ці інформаційні переваги загрожують розвалити ринок страхування.

Страхування пов'язане з правильним розрахунком. Деякі індивіди явно не потребують охорони здоров'я. Інші можуть мати хронічні захворювання, на лікування яких треба витратити сотні тисяч доларів. страхова компанія отримує прибуток, визначаючи середні витрати на лікування для всіх своїх клієнтів, а потім встановлюючи загальну плату трохи вищою. Коли компанія *Aetna* складає групову політику для 20 тисяч п'ятдесятилітніх чоловіків, і середня вартість медичних послуг для п'ятдесятилітнього чоловіка становить 1250 доларів на рік, тоді, швидше за все, компанія встановить річну премію на рівні 1300 доларів, що дасть їй в середньому 50 доларів на кожний підписаний поліс. *Aetna* робитиме гроші на одних полісах і втрачатиме на інших, однак загалом ця компанія збагачуватиметься, якщо розрахунки правильні.

Чи починає цей приклад бути схожим на Стипендію надії чи ринок вживаних авто? Повинен. Поліс на 1300 доларів — поганий варіант для здорових п'ятдесятилітніх чоловіків і дуже хороший — для курців із надмірною вагою й випадками серцевих захворювань у сім'ї. Тому найздоровіші чоловіки найімовірніше вийдуть із цієї програми, а найбільш хворі приєднаються. Коли це станеться, популяція чоловіків,

на яких опирався розрахунок базової премії, почне змінюватися: в середньому чоловіки, що залишаться, будуть менш здоровими. Страхова компанія вивчає свою нову групу чоловіків середнього віку й доходить висновку, що річну премію треба підняти до 1800 доларів, щоб мати зиск. Бачите, до чого йде? З новою ціною більше чоловіків — найздоровіші з нездорових — вирішать, що така політика їм не вигідна, і вийдуть із неї. Найбільш хворі триматимуться цієї політики з усіх сил свого хворого тіла. Знову цільова група змінюється, і тепер навіть 1800 доларів не покривають витрат на страхування чоловіків, що підписалися на цю програму. За теорією, ця зворотна селекція триватиме доти, поки ринок страхування здоров'я не впаде остаточно.

Насправді так не буває. Страхові компанії зазвичай страхують великі групи, членам яких не дозволяється обирати — входити до програми чи виходити з неї. Якщо «*Aetna*», наприклад, випикує поліси для всіх працівників *General Motors*, то тут не буде зворотного відбору. Цей поліс подається в комплекті з робочим місцем, і всі працівники, здорові й хворі, охоплені страховкою. У них немає вибору. *Aetna* може вирахувати середню вартість лікування для цієї великої групи чоловіків і жінок, а потім встановити премію, достатню для отримання прибутку.

Однак випикування полісів для індивідів є значно страшнішою справою. Компанії обґрунтовано бояться, що люди, які найбільше прагнуть страхування медичних витрат (або страхування життя), — це ті, які його найбільше потребують. *Це правда незалежно від того, наскільки високу премію встановлює страхова компанія за свої поліси.* За будь-якої ціни — навіть 5000 доларів на місяць — індивіди, які очікують, що їхні медичні витрати будуть вищими, ніж вартість полісу, найбільш охоче підписуватимуть їх. Звичайно, страхові компанії мають деякі власні трюки, як, наприклад, відмова у покритті витрат індивідам, які вже хворі або ймовірно захворіють у найближчому майбутньому. Це часто вважається грубою й нечесною практикою стосовно суспільства з боку страхових компаній. Зі стороннього погляду видається помилковою думка, що хворі люди мають найбільше клопоту з отриманням медичної страховки. Однак уявіть собі, що було б, якби страхові компанії не мали цього легального привілею. (Дуже уявне) спілкування з вашим лікарем могло б бути приблизно таким:

Лікар: Боюся, у мене погані новини. Чотири з ваших коронарних артерій повністю або частково заблоковані. Я б рекомендував якнайшвидше операцію на відкритому серці.

Пацієнт: Яка ймовірність, що вона буде успішною?

Лікар: Ну, у нас чудові результати.

Пацієнт: А операція дорога?

Лікар: Звичайно, дорога. Ми ж говоримо про операцію на відкритому серці.

Пацієнт: Тоді я, мабуть, спочатку придбаю медичну страховку.

Лікар: Так, це дуже хороша ідея.

Страхові компанії запитають пацієнта про історію сім'ї, звички здорового життя, тютюнокуріння, небезпечні хобі та увесь комплект інших професійних речей. Коли я звернувся за довічною страховкою, представник компанії прийшов до мене додому і взяв аналіз крові, щоб переконатися, що в мене немає ВІЛ. Він запитував, чи живі мої батьки, чи пірнаю я з аквалангом, чи беру участь в автоперегонах. (Так, так, ні.) Я помочився в чашку, став на терези, відповів на запитання щодо тютюну і вживання наркотиків, і все це видавалося резонним, враховуючи, що компанія мала погодитися платити моїй дружині великі гроші, якщо я помру в недалекому майбутньому.

Страхові компанії мають інший тонкий інструмент. Вони можуть розробити правила чи «механізм відстеження», що отримуватиме інформацію від їхніх потенційних клієнтів. Виявлення цього, застосовне до всіх інших ринків, принесло Джозефу Стігліцу, економістові з Колумбійського університету і колишньому головному економістові Світового банку, частку Нобелівської премії 2001 року. Як фірми відстежують клієнтів у страховому бізнесі? Вони використовують франшизи. Споживачі, які вважають себе достатньо здоровими, придбають поліси з високими франшизами. В обмін їм пропонують нижчу премію. Ті споживачі, які знають, що можуть отримати великі рахунки за лікування, унікатимуть франшизи й у результаті платитимуть більшу премію. (Те саме справедливе й у випадку, коли ви шукаєте страхування автомобіля й маєте потаємну підозру, що ваш шістнадцятирічний син водить машину ще гірше, ніж більшість шістнадцятирічних підлітків.) Коротше кажучи, франшиза є засобом для отримання нашої приватної інформації: вона змушує споживачів сортувати самих себе.

Будь-яке питання щодо страхування в кінцевому підсумку веде до іншого, небезпечного запитання: як багато інформації буде надто багато? Гарантую, що найближчими роками це стане однією з найбільш болісних проблем публічної політики. Ось проста справа. Вирвіть одну волосинку

зі своєї чуприни. (Якщо ви повністю лисий, візьміть крапельку слини зі свого рота.) Цей зразок містить увесь ваш генетичний код. У хороших (чи поганих) руках він може бути використаний для визначення того, чи схильні ви до серцевих захворювань, окремих видів раку, депресії, а якщо наука продовжуватиме розвиватися такими шаленими темпами, як зараз, — то й усіх інших хвороб. З однією волосиною дослідник (або страхова компанія) незабаром зможе визначити, чи є у вас ризик захворіти хворобою Альцгеймера — за двадцять п'ять років до того, як це станеться. Це створює дилему. Якщо генетична інформація буде широко доступною страховим компаніям, то людям, найбільш схильним до захворювань, стане дуже важко, якщо не неможливо, дістати будь-яке страхування. Іншими словами, люди, які найбільше потребують медичного страхування, матимуть найменшу можливість отримати його — не лише в ніч перед операцією, а й узагалі. Індивіди, в яких у сім'ї були випадки хвороби Гантінгтона — спадкового дегенеративного розладу мозку, — уже зараз бачать, наскільки важко або й неможливо отримати страхування життя. З іншого боку, нові закони забороняють страховим компаніям збирати таку інформацію, залишаючи їх вразливими до серйозного зворотного відбору. Індивіди, які знають, що мають високий ризик у майбутньому захворіти, кинуться купувати щедрі страхові поліси.

Редакційна стаття в журналі *The Economist* вказала на це приховане ускладнення: «Тому уряди зіткнуться з необхідністю вибору між заборонаю використання результатів тестів і руйнуванням цілої галузі чи дозволом використовувати їх і створенням нижчого класу людей, яких не можна страхувати або які не можуть собі це дозволити». Журнал *The Economist*, якого важко назвати оплотом лівих ідей, висловив припущення, що приватні ринки медичного страхування можуть у кінцевому підсумку вирішити, що цю проблему неможливо розв'язати, і віддадуть уряду значно ширшу роль. Висновок статті: «Дійсно, генетичні тестування можуть стати найдієвішим аргументом для фінансованого державою всезагального медичного страхування»⁴.

Будь-яка реформа охорони здоров'я, що намагається зробити медичне страхування і доступнішим, і дешевшим, особливо для вже хворих або тих, що ймовірно захворіють, отримує руйнівні проблеми зворотного відбору. Подумайте: якщо я обіцяю, що ви зможете купувати доступну страховку, незалежно від того, захворіли ви вже чи ще ні, тоді оптимальний час для придбання цієї страховки — у кареті швидкої допомоги дорогою у лікарню. Єдина можливість вирішити цю внутрішню проблему — поєднати гарантований доступ до дешевого страхування з вимогою,

щоб кожен придбав страховку — здоровий і хворий, молодий і здоровий, — так зване «особисте зобов'язання». Страхові компанії все ще втрачатимуть гроші на полісах, які вони змушені видавати з високими ризиками, однак ці втрати можуть компенсуватися прибутками, отриманими від здорових людей, змушених купувати страховий поліс. (Будь-яка країна з національною системою охорони здоров'я фактично має «особисте зобов'язання»: усі громадяни змушені платити податки, а у відповідь вони всі отримують медичну допомогу за урядові гроші.)

Такий підхід використав штат Массачусетс як частину державного плану для надання всезагального доступу до медичного страхування. Громадяни штату, які можуть дозволити собі медичну страховку, але не купують її, дістають штраф, який накладається на їхній податковий дохід у штаті. Гілларі Клінтон підтримала особисте зобов'язання під час президентської передвиборчої кампанії демократів у 2008 році, а Барак Обама — ні, хоча це явно було більше бажання відрізнятись від найсильнішого опонента в Демократичній партії, ніж результат його аналізу зворотного відбору. Очевидно, що примушування здорових людей до купівлі чогось, що в іншому разі вони не купували б, є проявом твердої руки уряду, але це і єдиний спосіб об'єднати ризики (що і є метою страхування), коли розподіл ризиків не є випадковим.

Економічна наука каже: (1) ми знаємо, хто хворий; (2) ми все більше дізнаємося, хто захворіє; (3) хворі люди потребують великих витрат; і (4) приватне страхування не працює як слід у таких умовах. Це якщо говорити прямо. Важчою є філософська/ідеологічна частина: наскільки ми хочемо ділитися витратами на охорону здоров'я в будь-якому разі (якщо хочемо взагалі), та як ми маємо це робити? Це були фундаментальні питання, коли Білл Клінтон намагався переглянути систему охорони здоров'я у 1993 році, і вони знову виникли, коли адміністрація Обама взялася за цю реформу у 2009 році.

Цей розділ розпочався з розгляду найсерйозніших проблем, пов'язаних з інформацією, — випадків, коли брак інформації руйнує ринки і змушує індивідів до поведінки, що має серйозні соціальні наслідки. Економістів також цікавлять більш приземлені приклади того, як ринки реагують на брак інформації. Ми проводимо все наше життя, купуючи товари і послуги, якість яких нам нелегко визначити. (Ви мусили заплатити за цю книжку, перш ніж змогли її прочитати.) В абсолютній більшості випадків споживачі й фірми створюють власні механізми вирішення проблем із інформацією. Дійсно, у цьому полягає і геній *McDonald's*,

що надихнув на заголовок цього розділу. «Золоті арки» пов'язані з інформацією настільки ж, як і з гамбургерами. Кожний гамбургер МакДональдса смакує однаково і в Москві, і в Мехіко-сіті чи в Цинциннаті. Це не просто цікавий факт: це серцевина успіху компанії. Припустімо, ви їдете машиною швидкісною трасою I-80 з Омахи й ніколи не були в штаті Небраска, коли раптом бачите *McDonald's*. Ви одразу знаєте, що він чистий, безпечний і недорогий. Ви знаєте, що в ньому працює туалет. Ви знаєте, що він відчинений сім днів на тиждень. Ви навіть знаєте, скільки солоних огірків у подвійному чізбургері. *Ви знаєте все це до того, як вийдете з машини у штаті, де ви ніколи не були.*

Порівняйте це з білбордом, що рекламує бургери *Chuck's Big Burger*. Тут можуть пропонувати одні з найкращих бургерів на захід від Міссісіпі. Або це може стати новим спалахом зараження кишковою паличкою національних масштабів. Як ви знаєте? Якби ви жили в місті Омаха, то могли б знати про репутацію *Chuck's Big Burger*. Однак ви там не живете — ви просто їдете через штат Небраска о дев'яній вечора. (А о котрій, до речі, зачинається *Chuck's Big Burger*?) Якщо ви схожі на мільйони інших людей, навіть тих, хто вважає фаст-фуду непривабливими, ви шукатимете золоті арки, бо знаєте, що криється за ними. *McDonald's* продає гамбургери, смажену картоплю, а найважливіше — передбачуваність.

Ця ідея лежить в основі поняття «брендингу», для якого компанії витрачають неймовірні гроші, щоб забезпечити ідентичність своєї продукції. Брендінг вирішує проблеми споживачів: як ви оберете товари, якість чи безпечність яких можна визначити, лише скориставшись ними (а часом навіть пізніше)? Гамбургери — лише один приклад. Те саме правило стосується всього — від відпусток до моди. Чи отримаєте ви задоволення від свого круїзу? Так, бо це *Royal Caribbean* — або *Celebrity* чи *Viking* та *Cunard*. Я погано розуміюся в моді, тож переконаний, що, купивши сорочку від *Tommy Hilfiger*, матиму досить презентабельний вигляд, виходячи з дому. Реклама коліс *Michelin* демонструє дітей, котрі бавляться всередині цих коліс із рекламним рядком «Адже стільки всього їде на ваших колесах». Приховане повідомлення достатньо чітке. Водночас *Firestone* найімовірніше зруйнував значну частину вартості свого бренду в результаті демонстрації шин, що лускають, зі смертельними кульбітами машин *Ford Explorer*.

Брендінг сварять як інструмент, за допомогою якого жадібні багатонаціональні корпорації переконують нас платити грабіжницькі гроші за товари, яких ми не потребуємо. Економічна наука каже інше: брендінг допомагає створити довіру, яка необхідна для функціону-

вання складної економіки. Сучасний бізнес зобов'язує, щоб ми здійснювали основні транзакції з людьми, яких раніше ніколи не зустрічали. Я регулярно відсилаю чек до *Fidelity** навіть попри те, що я там не знаю жодної людини. Дратівливі урядові регулятори можуть захистити мене лише від найбільш очевидних видів шахрайства. Вони не захистять мене від недобросовісних практик у бізнесі, значна частина яких є ідеально законними. Компанії звично рекламують свою довговічність. Той знак на одязі «Since 1927» — політичний спосіб сказати: «Нас би вже давно не було, якби ми обдирали своїх покупців».

Бренди роблять те саме. Як і репутація, вони побудовані часом. Дійсно, іноді бренд стає ціннішим, ніж сам товар. 1997 року *Sara Lee*, компанія, що продає все — від білизни до сосисок на сніданок, оголосила, що починає продавати свої виробничі потужності. Не буде більше індичих ферм чи текстильних станків. Замість цього компанія зосередиться на пришиванні своїх престижних брендів назв — *Champion, Hanes, Coach, Jimmy Dean* — на товари, виготовлені іншими фірмами. Один бізнесовий журнал зазначив: «*Sara Lee* вірить, що її душа — у її бренді, і найкраще використання його сили — вдихнути комерційне життя в інертну масу, яку постачають інші»⁵. Чудова іронія: стратегія розвитку «*Sara Lee*» в тому, щоб нічого не виробляти.

Брендинг може бути дуже вигідною стратегією. На конкурентних ринках ціни неблаганно повзуть до вартості виробництва. Якщо виробництво однієї банки содової води коштує 10 центів, а я продаю її за один долар, хтось приходить і починає продавати за 50 центів. Досить скоро хтось інший збуватиме її по двадцять п'ять, потім по п'ятнадцять центів. Врешті-решт якась безжалісна ефективна компанія почне продавати содову по 11 центів за банку. З погляду споживача — це краса капіталізму. З погляду виробника — це «пекло споживання». Наприклад, ось плачевна частка американського фермера. Соє є соєю: у результаті фермер із Айови не може підняти ціну на свій урожай хоч на копійку понад ринкову. Якщо взяти до уваги вартість транспортування, кожне зерно сої продається у світі за тією самою ціною, що роками не набагато відрізняється від затрат на виробництво.

Як фірма зберігає свій прибуток від смертельної спіралі конкуренції? Переконаючи світ (правомірно чи ні), що його суміш карамельної патоки й води відрізняється від усіх інших сумішей патоки й води. «Кока-кола» — це не содова. Це *Coke*. Виробники брендової продукції

* Інвестиційна компанія *Fidelity Investments*, одна з найбільших у США.

створюють монополію на самих себе — і, відповідно, на вартість своєї продукції, — переконуючи споживачів, що їхня продукція не схожа ні на яку іншу. Одяг від *Nike* — це не шматки тканини, зшиті робітниками у В'єтнамі, це одяг фірми *Tiger Woods*. Навіть фермери прийняли це повідомлення близько до серця. У супермаркеті можна знайти (і заплатити за це більше) апельсини *Sunkist*, яловичину від *Angus*, курчат від *Tyson*.

Іноді ми отримуємо інформацію, коли платимо іншим для підтвердження якості. Робота Роджера Еберта* полягає в перегляді багатьох поганих кінофільмів, тож я не мушу їх усі дивитися. Коли він знаходить там діамант, то піднімає вгору великий палець. До речі, я уникнув перегляду фільмів типу «Беззевні коти», якому містер Еберт дав нуль зірочок. Я сплачую за цю інформацію у формі передплати газети *Chicago Sun-Times* (чи шукаючи оголошення, що *Sun-Times* заплатили за демонстрацію на її безкоштовному веб-сайті). Журнал *Consumer Reports* надає подібну інформацію про споживчі товари, *Underwriters Laboratories* сертифікує безпеку електричних приладів, *Morningstar* оцінює показники фондів взаємодопомоги. А є ще ж і книжковий клуб *Oprah*, здатний маловідому книгу підняти до списку бестселерів.

Водночас фірми робитимуть усе можливе, щоб «просигналізувати» про свою якість ринкові. Це була ідея Нобелівського лауреата 2001 року з економіки Майкла Спенса, економіста Стенфордського університету. Припустимо, що ви обираєте радника з питань інвестування після широкої посмішки фортуни в лотереї *Powerball*. Перша фірма, яку ви відвідуєте, має вражаючі дерев'яні панелі, мармурову підлогу, оригінальні картини імпресіоністів на стінах та італійські костюми ручного пошиття на співробітниках. Ви подумаете: (1) мої внески сплачуватимуть за весь цей красивий мотлох — шахрайство!; чи (2) ого, ця фірма вельми успішна, сподіваюся, вони візьмуть мене своїм клієнтом. Більшість людей обере (2). (Якщо я вас не переконав, уявіть собі іншу картину: що ви подумаете, якщо ваш радник з інвестицій працюватиме в сирому офісі на комп'ютері з двадцятирічної давнини програмою *WANG*?)

Пастка успіху — панелі, мрамур, колекція картин — не мають прямого стосунку до професійності фірми. Ми радше інтерпретуємо це як «сигнали», які переконують нас, що це одна з найвищих фірм. Вони для ринків відіграють роль яскравого пір'я павича для приваблювання майбутньої самки: хороший знак у світі недосконалої інформації.

* Американський кінокритик і сценарист.

Що свідчить про успіх, коли ви входите до офісу десь в Азії? Чудова прохолодна температура. Подих прохолодного повітря одразу каже вам, що ця фірма може дозволити собі хороше кондиціонування повітря. Навіть коли назовні температура ближче до сорока градусів, температура в офісі настільки низька, що деякі працівники користуються обігрівачами. *Wall Street Journal* повідомляє: «Холодне повітря з кондиціонера — спосіб для бізнесменів і власників будинків показати, що вони на вершині кривої комфорту. У показних азійських містах керівники люблять розсилати повідомлення: ми дуже круті, як Арктика»⁶.

Ось улюблене запитання економістів, пов'язане з цим: випускники Гарварду вельми успішні в житті, але чи це завдяки тому, що вони навчилися в Гарварді тим речам, які роблять їх успішними, чи тому, що Гарвард шукає і приймає на навчання талановитих студентів, які добилися б надзвичайних успіхів після будь-якого університету? Іншими словами, чи справді Гарвард додає вартості своїм студентам, а чи це просто чудовий механізм «сигналізування», який дає блискучим студентам рекламувати світові свої таланти тим, що їх прийняли до Гарварду? Алан Крюгер, економіст із Принстона, і Стейсі Дейл, економіст із Фонду Меллона, провели цікаве дослідження, щоб відповісти на це питання⁷. Вони зазначають, що випускники престижних коледжів отримують вищу зарплатню в подальшому житті, ніж випускники менш відомих коледжів. Наприклад, середньостатистичний студент, що вступив до Єлю, Свартмору чи Університету Пенсильванія у 1976 році, заробляв 92 тисячі доларів у 1995 році, а середньостатистичний студент, що вступив до не дуже відомого коледжу на зразок Пенн Стейт, Денісон чи Тулейн, заробляв на 22 тисячі менше. Це не так уже й дивно, і навряд чи дає відповідь на питання, чи студенти в університетах типу Єль і Принстон зароблятимуть більше, ніж їхні ровесники після менш конкурентних шкіл, навіть якщо вони всі чотири роки пили пиво, грали в теніс і дивилися телевізор.

Тому містер Крюгер і міс Дейл зробили у своєму аналізі наступний крок. Вони перевірили результати студентів, що вступили до високої не дуже конкурентних навчальних закладів. Деякі студенти потрапили в місця типу Ліги плюща*, інші обрали менш конкурентні варіанти. Головний результат дослідження Крюгера і Дейл найкраще сформульований у назві їхньої роботи: «Діти, достатньо розумні, щоб потрапити

* Асоціація восьми найстаріших американських університетів, що вважаються високопрестижними.

до елітних закладів, можуть не перейматися». Середні заробітки студентів, що вступили до високо- і низькоконкурентних закладів, були загалом однакові незалежно від того, який коледж вони закінчили. (Єдиним винятком були студенти зі сімей із низькими доходами, для яких навчання у престижних закладах суттєво підвищило їхні заробітки.) Загалом пізніше протягом життя починає мати значення якість студента, радше ніж якість університету, який він чи вона закінчили.

Чи нерозумно витратити 150 тисяч доларів або й більше, щоб навчатися в університеті Ліги плюща? Не обов'язково. Як мінімум, диплом Принстону чи Єлю в резюме еквівалентний «великому пальцю» Роджера Еберта. Він говорить про те, що ви висококваліфіковані, в чому інші люди у вашому житті — роботодавці, рідні, родичі — менше сумніватимуться. І завжди є ймовірність, що ви чомусь-таки навчитесь, чотири роки спілкуючись зі світовими науковцями. І все ж містер Крюгер дає пораду студентам, що вступають до коледжів: «Не вірте, що єдиний заклад, куди варто було б вступити, — це той, куди вас не прийняли б... Визнайте, що ваша власна мотивація, амбіції й таланти визначають ваш успіх більше, ніж назва коледжу чи ваш диплом».

Уявлення про те, що яскраві, вмотивовані індивіди (з так само мотивованими батьками) будуть успішними в житті незалежно від того, де вони навчалися, часто не враховується реформаторами американської освіти. У штаті Іллінойс кожний початок навчального року відмічається з оприлюдненням звітів шкіл штату. Кожна школа проходить оцінювання на основі успіхів її учнів у виконанні комплексу стандартизованих тестів*. ЗМІ швиденько хапають ці шкільні звіти, щоб виявити «найкращу» школу, яка, як правило, розміщена в фінансово міцному приміському районі. Однак чи справді цей процес говорить нам про те, які школи найефективніші? Не обов'язково. «У багатьох приміських громадах учні добре виконують стандартизовані тести, навіть якщо вони в школі щодня просиджували в туалеті протягом усіх чотирьох років», — каже економіст із Університету Рочестер Ерік Ганушек, експерт у дещо тенденційних зв'язках між впливом школи і результатами учнів. Тут відсутня дуже важлива частина інформації: наскільки велика вартість може бути додана в цих «передових школах»? Чи є в них виняткові вчителі й адміністратори, чи йдуть до них привілейовані учні, що добре виконували б стандартизовані тести незалежно від того, до якої школи вони ходили? Це знову питання з розмови про Гарвард.

* Аналог тестів ЗНО в Україні.

Цей розділ почався серйозним соціальним питанням і закінчиться так само. Расові стереотипи — це інформаційна проблема. У центрі тут стоять два простих запитання. По-перше, чи справді раса або етнічність — окремо або в поєднанні з якимись іншими обставинами — передають змістовну інформацію щодо потенційної кримінальної діяльності? Якщо так, що ми робимо з цим? Відповідь на перше питання привертає найбільшу увагу. Після нападів 11 вересня хтось міг казати, що тридцятип'ятирічні чоловіки-араби створюють більший ризик для країни, ніж шістдесятитрилітні польські жінки. Полісмени довго доводили, що расова приналежність може бути певним вказівником: добре вдягнені білі діти в бідних чорношкірих районах часто купують наркотики. Злочинні організації мають расову чи етнічну приналежність. У той час, коли Президент Клінтон проголошував расові стереотипи «морально неприпустимими», веб-сайт його радника з питань боротьби з наркотиками Баррі МакКефрі саме це й робив. У Денвері, зазначав сайт, продавцями героїну є переважно мексиканці. У Трентоні продавці креку — здебільшого афроамериканці чоловічої статі, а кокаїну в порошок — латиноамериканці⁸.

Дійсно, ми всі виробляємо власні стереотипи. З дитинства нас вчать, що не можна судити про книжку за її обкладинкою. *Однак ми мусимо: часто це все, що ми бачимо.* Скажімо, ви йдете в гараж увечері, коли раптом чуєте кроки позаду себе. В ідеалі ви маєте попросити у цієї особи її резюме, ви і він візьмете каву й обговорите його наміри, де він працює, яка сім'я, політична філософія і, найважливіше, з якою метою він іде за вами в темний гараж. Це була би базова кримінальна перевірка. Потім, маючи в руках усю цю інформацію, ви будете вирішувати, чи натиснути тривожну кнопку на своєму брелоку для ключів. Звичайно, в реальності все відбувається інакше. Ви кидаєте швидкий погляд через плече. Яка інформація потрібна? Стать? Раса? Вік? Портфель? Одяг?

Я ніколи не забуду власного досвіду жертви расового стереотипу. Я сів в автобус, що вирушав із центру Чикаго на захід безпосередньо перед настанням темряви. Чикаго — дуже сегреговане місто: більшість районів на захід від центру населені переважно афроамериканцями. Я був одягнений у костюм, і за кілька кварталів я був єдиним білим в автобусі. Десь у цей час до мене звернулася старша чорношкіра жінка: «А Буллз грають сьогодні?» Команда «Чикаго Буллз» грає на Стадіоні Чикаго якраз на захід від центру. Ця жінка зробила досить невинний висновок, що єдина причина, чому білий у костюмі іде цим

автобусом після сьомої вечора, — повболівати за Буллз. Очевидно, що було нечесно й потенційно образливо робити будь-які висновки щодо мого місця призначення на основі лише кольору шкіри й стилю одягу. Реальний жарт був у тому, що я справді їхав на гру Буллз.

Раса, вік, етнічність та/або країна походження можуть передавати інформацію в певних умовах, особливо якщо бракує кращої інформації. Однак з погляду соціальної політики той факт, що ці атрибути можуть передавати змістовну інформацію, відволікає від головного. Важливим є питання: чи хочемо ми систематично нападати на індивідів, що потрапляють у широкий діапазон расових чи етнічних стереотипів на основі в середньому статистичних даних, і значно частіше помилятися, ніж виявлятися слухними? Більшість відповіла б «ні» за більшості обставин. Ми збудували суспільство, яке цінує цивільні свободи навіть за рахунок суспільного порядку. Опоненти расових стереотипів завжди виявляються затягнутими в болото дискусії про те, чи добре працює поліція або наскільки ефективні контртерористичні засоби. Це не єдиний стосовний момент, а в деяких випадках він може бути взагалі недоречним. Якщо економічна наука чомусь вчить нас, так це тому, що ми повинні зважувати витрати і вигоди. Витрати на насилля щодо десяти, двадцяти чи ста законотворчих осіб, щоб упіймати ще одного наркодилера, не виправдовуються. Тероризм складніший, бо потенційні витрати в результаті прослизання в щільну лише однієї особи є руйнівні високі. То що ж ми повинні з цим робити? Це один із найважчих компромісів у світі після 11 вересня.

У світі курсу «Економіка 101» всі сторони мають «досконалу інформацію». Графіки чіткі й точні, споживачі й виробники знають усе, що їм потрібно було б знати. Світ поза «Економікою 101» цікавіший, хоча й складніший. Патрульний поліцейський, що зупинив *Pontiac Grand Am* 1990 року з розбитими задніми ліхтарями на порожній дорозі у Флориді, не має досконалої інформації. Не має її й молода сім'я, шукаючи надійну та відповідальну няню, чи страхова компанія, що намагається захистити себе від надмірних витрат на лікування ВІЛ/СНІД. Інформація має значення. Економісти досліджують, що ми робимо з нею, а також, що часом важливіше, що ми робимо без неї.

ПРОДУКТИВНІСТЬ І ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: *чому Білл Гейтс настільки багатий за вас?*

Як і багато інших людей, Білл Гейтс виявив, що його будинок дещо тісний, оскільки у нього з'явилися діти. Гігант програмного забезпечення переїхав у свій маєток вартістю 100 мільйонів доларів у 1997 році, а невдовзі довелося робити там деякі вдосконалення. Будинок площею 37 тисяч квадратних футів* містив у собі театр на 20 місць, зал для банкетів, паркінг на двадцять вісім машин, внутрішній спортзал з батутом і всякі комп'ютерні гаджети, як, наприклад, телефони, що працюють лише тоді, коли особа, якій дзвонять, перебуває поблизу. Однак цей будинок усе ще не був достатньо великим¹. Згідно з документами, поданими районній комісії в приміській зоні Медіна, штат Вашингтон, містер Гейтс і його дружина додавали ще одну спальню й більшу площу для ігор і навчання їхніх дітей.

У будинку містера Гейтса можна знайти безліч різних речей, але одне цілком очевидно: добре бути Біллом Гейтсом. Світ стає захопливим ігровим полем, коли у вас є 50 мільярдів доларів чи близько того. Можна також розширити питання: чому одні люди мають спортзали з батутами й приватні реактивні літаки, тоді як інші сплять у туалетах автостанцій? Як так, що приблизно 13 % американців є бідними, що є покращенням порівняно з максимумом 15 % у 1993 році, однак незначним порівняно з тим, що відбувалося протягом кожного року в 1970-х? Водночас п'ята частина американських дітей — і приголомшливі 35 % чорношкірих дітей — живуть у бідності. Звичайно, Америка — загалом багата країна. На початку третього тисячоліття величезні маси населення світу — близько трьох мільярдів людей — живуть у жахливій бідності.

* Приблизно 3441 кв. м.

Економісти досліджують бідність і нерівність доходів. Вони намагаються зрозуміти, хто є бідним, чому він бідний і що можна з цим зробити. Будь-які обговорення того, чому Білл Гейтс настільки багатший за чоловіків і жінок, які сплять у тунелях теплотрас, мають починатися з поняття, яке економісти назвали «людським капіталом». Людський капітал — сума всіх якостей індивіда: освіта, розум, харизма, творчість, досвід роботи, підприємницька жилка і навіть здатність швидко кидати бейсбольного м'яча. Це те, з чим ви залишитеся, якщо хтось відбере у вас усі ваші активи — вашу роботу, ваші гроші, ваш будинок, ваше майно — і залишить вас на вулиці лише в одному одязі. Як би викрутився Білл Гейтс у такій ситуації? Дуже добре. Навіть якщо конфіскувати все його багатство, інші компанії наймуть його своїм консультантом, членом Ради директорів, CEO, мотиваційним промовцем. (Коли Стіва Джобса вигнали з *Apple*, компанії, яку він заснував, він озирнувся навколо і заснував *Pixar*, і лиш пізніше *Apple* запросив його назад.) Що зробив би Тайгер Вудс?* Просто диво. Якби хтось дав йому в оренду гольф-клуби, він протягом вихідних міг би виграти турнір.

А як щодо Бубби**, який залишив школу в десятому класі і має наркотичну пристрасть до метамфетаміну? Не дуже. Різниця в людському капіталі: Бубба не має його багато. (Смішно, що деякі дуже багаті особи, як, наприклад, султан Брунею, навряд чи добре проявлять себе в цьому сенсі: цей султан багатий, бо його королівство сидить на величезних покладах нафти.) Ринок робочої сили не відрізняється від будь-якого іншого ринку: деякі таланти мають більший попит, ніж інші. Чим унікальніший набір умінь, тим кращу компенсацію за них отримає їхній власник. Алекс Родрігес заробить 275 мільйонів за десять років, граючи у бейсбол за *New York Yankees*, бо він може послати м'яча зі швидкістю понад дев'яносто миль на годину легше і частіше, ніж це зроблять інші люди. «A-Rod» допоможе *Yankees* вигравати ігри, завдяки чому стадіони заповнюватимуться, продаватимуться товари і надходитимуть доходи від телебачення. Напевно, ніхто інший на планеті не може робити цього краще, ніж він.

Як і з іншими аспектами ринкової економіки, ціна певного вміння не пов'язана внутрішньо з її соціальною цінністю, лише з її нестачею. Якось я брав інтерв'ю у Роберта Солов, Нобелівського лауреата 1987 року з економіки, і помітив уболівальника бейсболу. Я запитав, чи не прикро йому, що він отримав за Нобелівську премію менше грошей,

* Американський гравець у гольф, один із найбагатших спортсменів у світі.

** Так називають пересічних хлопців, еквівалент «братка».

ніж Роджер Клеменс, пітчер у тогочасній команді *Red Socks*, за один сезон. «Ні, — відповів Солов. — Є багато хороших економістів, але лише один — Роджер Клеменс». Ось так мислять економісти.

Хто в Америці процвітає чи принаймні почувається зручно? Програмісти, хірурги-ортопеди, інженери-ядерники, письменники, бухгалтери, банкіри, вчителі. Часом ці індивіди мають природні таланти, частіше вони здобувають свої вміння завдяки спеціальному тренуванню й освіті. Іншими словами, вони роблять значні інвестиції в людський капітал. Як і інші види інвестицій — від будівництва промислового підприємства до купівлі акцій — гроші, інвестовані нині в людський капітал, дадуть дохід у майбутньому. Дуже хороший дохід. Навчання у коледжі має принести близько 10 % доходу від інвестицій, тобто, якщо ви вкладаєте зараз гроші в навчання у коледжі, то можете очікувати повернення цих грошей плюс близько 10 % підвищення доходів щороку. Мало хто на Волл-стріт робить кращі інвестиції, ніж ці на регулярній основі.

Людський капітал — це економічний паспорт, в деяких випадках у буквальному сенсі. Коли я вчився на бакалавраті наприкінці 1980-х років, то зустрів молодого палестинця на ім'я Гамаль Абуалі. Сім'я Гамалья, що жила у Кувейті, наполягала на тому, щоб їхній син закінчив навчання за три роки, а не за чотири. Для цього треба було брати додаткові курси кожної чверті й продовжувати навчання щоліта, і все це здавалося мені досить екстремальним. А як бути зі стажуванням і навчанням за кордоном чи навіть із поїздкою взимку в Колорадо покататися на лижах? Якось я обідав разом із батьком Гамалья, і він пояснив мені, що життя в Палестині кочове й нестабільне. Містер Абуалі був бухгалтером, і з такою професією він міг працювати будь-де у світі, бо, як пояснював він, саме в цьому він може знайти себе. Сім'я жила в Канаді перед переїздом до Кувейту, але, як він сказав, вони могли опинитися будь-де.

Гамаль вивчав інженерію — подібну універсальну галузь. Його батько підкреслював, що чим раніше він отримає диплом, тим безпечніше йому буде. Диплом допомагатиме не лише заробляти на життя, але й знайти собі домівку. У деяких країнах, що розвиваються, право іммігрувати базується на вміннях й освіті — людському капіталі.

Думки містера Абуалі були пророчими. Коли Саддам Хусейн виїшов з Кувейту в 1990-му році, більшість палестинського населення, включно із сім'єю Гамалів, була вислана з країни, оскільки кувейтський уряд вважав, що палестинці симпатизували іракським агресорам. Донька містера Абуалі дала йому копію першого видання цієї книжки. Коли він прочитав цей уривок, то вигукнув: «Бачиш, я мав рацію!»

На протилежному кінці спектра робочої сили справедливе протилежне твердження. Вміння, необхідного, щоб запитати: «Хочете картоплі до цього?», не бракує. В Америці є близько 150 мільйонів людей, здатних продавати їжу в *McDonald's*. Ресторани швидкого харчування мають лише платити достатньо високу зарплатню, щоб за кожною касою стояв якийсь ентузіаст. Вона становить 7,25 долара за годину, коли економіка розвивається повільно, і 11 доларів за годину, коли ринок робочої сили особливо напружений. Вона ніколи не буде 500 доларів за годину, як отримує провідний судовий адвокат. Гарні судові адвокати — рідкість, а продавці бургерів — ні. Найкращий підхід до розуміння бідності, у цій країні чи деінде, — нестача людського капіталу. Дійсно, в Америці люди бідні, оскільки не можуть знайти хорошу роботу. Однак це симптом, а не хвороба. У його основі лежить брак умінь чи, інакше кажучи, людського капіталу. Показник бідності серед тих, що кинули середню школу, в 12 разів вищий, ніж серед випускників коледжів. Чому Індія — одна з найбідніших країн світу? У першу чергу тому, що 35 % населення неписьменні (менше, ніж 50 % на початку 1990-х).² Або індивіди можуть страждати через умови, що роблять їхній людський капітал менш корисним. Висока частка бездомного населення Америки страждає від наркотичної залежності, інвалідності чи ментальних захворювань.

Значення має і здорова економіка. У 2001 році було легше знайти роботу, ніж у 1975 чи 1932. Потужний приплив піднімає всі човни; економічне зростання — дуже позитивне для бідних людей. Крапка. Однак навіть у сильний приплив низькокваліфікованих працівників виносить на берег тоді, як їхні більш умілі ровесники п'ють коктейлі на своїх яхтах. Міцна економіка не перетворює паркувальників на університетських професорів. Це робить інвестиція в людський капітал. Макроекономічні чинники контролюють припливи, а людський капітал визначає якість човна. І навпаки, погана економіка зазвичай найбільш руйнівна для робітників на мілкій частині ринку праці.

Здійснимо подумки такий експеримент. Уявімо собі, що якогось понеділка вранці ми зібрали 100 тисяч людей, які залишили середню школу, на розі вулиць Стейт і Медісон у Чикаго. Це буде соціальна катастрофа. Урядові служби напружуватимуться з усіх сил, і, що важливіше, зросте злочинність. Підприємці тікатимуть з центру Чикаго. Політики обіцятимуть допомогу від уряду штату чи федерального уряду: *Дайте нам достатньо грошей, щоб підтримати цих людей, або допоможіть нам викинути це з голови*. Коли провідні бізнесмени в Сакраменто, штат Каліфорнія, вирішили зайнятися безхатченками, однією зі стратегій було

дати їм квитки на автобус в один кінець, щоб вони поїхали з міста³. (Повідомляли, що Атланта зробила те саме перед Олімпіадою 1996 року.)

Тепер уявімо собі 100 тисяч випускників американських провідних університетів на розі вулиці. Автобуси приїжджають сюди й висаджують правників, лікарів, художників, генетиків, програмістів і багато інших розумних, умотивованих людей із загальними вміннями. Багато з них негайно знайдуть роботу. (Пам'ятайте, людський капітал містить у собі не лише навчання у класі, але й наполегливість, чесність, творчість — чесноти, що полегшать пошук роботи.) Деякі з цих висококваліфікованих випускників почнуть свій бізнес — підприємницька жилка явно є важливою складовою людського капіталу. Дехто поїде деінде — висококваліфіковані працівники мобільніші, ніж низькокваліфіковані. У деяких випадках фірми переїдуть до Чикаго чи відкриють тут офіси й заводи, щоб скористатися цим тимчасовим припливом талантів. Знавці економіки пізніше описуватимуть цей раптовий вихід з автобусів як благо для економічного розвитку Чикаго, подібно до того, як хвилі іммігрантів допомогли розвитку Америки.

Якщо цей приклад видається надуманим, погляньте на випадок із Військово-морським центром (*Naval Air Warfare Center — NAWC*) в Індіанapolisі, де виробляють передову електроніку для Військово-морського флоту з кінця 1990-х. *NAWC*, де працює близько 2500 працівників, був намічений до закриття як частина програми скорочення озброєнь. Усі ми добре знаємо історії із закриттям таких підприємств. Сотні чи й тисячі працівників втрачають роботу, бізнес у навколишніх населених пунктах починає занепадати через різке зменшення купівельної спроможності. Хтось з'являється перед телекамерою й заявляє: «Коли цей завод закрили в (якомусь там) році, це місто почало вимирати». Однак з *NAWC* трапилася зовсім інша історія⁴. Одним із найцінніших його активів була робоча сила, близько 40 % якої складали вчені й інженери. Метикуваті місцеві лідери під проводом мера Стефена Голдсмита вважали, що завод можна продати приватному покупцеві. У торгах взяли участь сім компаній, виграла *Hughes Electronics*.

У п'ятницю січня 1997 року працівники *NAWC* пішли додому як державні службовці, а наступного понеділка 98 % з них прийшли на роботу у статусі працівників *Hughes* (і *NAWC* став *HAWK*). Ті працівники *Hughes*, яких я опитував, казали, що цінність цього придбання — в людях, а не в цеглі й цементі. *Hughes* купував величезний обсяг людського капіталу, який нелегко було знайти в інших місцях. Ця історія різко контрастує із закриттям заводу, про який співає Брюс

Спрингстін*, коли робітники з обмеженою освітою виявили, що їхні вузькі вміння більше нічого не варті, оскільки завод/шахта/фабрика закривається. Відмінність — у людському капіталі. Дійсно, економісти можуть навіть запропонувати емпіричні підтвердження того, про що співає Спрингстін. Економіст, фахівець із економіки робочої сили Роберт Топел приблизно визначив, що досвідчені працівники втрачають 25 % своєї здатності до заробітку в довготривалій перспективі, якщо вони змушені змінювати роботу через закриття заводу.

Тепер саме час розглянути найшкідливіші поняття в публічній політиці: купу помилок щодо робочої сили. Помилково вважається, що в економіці є фіксований обсяг роботи, яку треба виконати, а отже, кожне нове робоче місце має з'явитися за рахунок зникнення робочого місця деінде. Якщо я безробітний, каже помилковий аргумент, то знайду роботу лише тоді, коли хтось інший працюватиме менше або взагалі не працюватиме. Саме так, на думку французького уряду, працює світ, і це неправда. Робочі місця виникають у той момент, коли індивід пропонує нові товари чи послуги або знаходить кращий (чи дешевший) спосіб виробляти старі.

Це підтверджують цифри. Економіка США створила десятки мільйонів нових робочих місць за останні тридцять років, включно з усім сектором Інтернет. (Рецесія, що почалася 2007 року, також знищила чимало робочих місць.) Мільйони жінок вийшли на ринок робочої сили в другій половині ХХ століття, і все ж показник безробіття у нас усе ще дуже низький, за історичними стандартами, принаймні до початку нинішнього спаду. Так само величезні хвилі іммігрантів накочувалися на Америку в пошуках роботи протягом нашої історії без довготривалого зростання безробіття. Чи існують короткотермінові звільнення? Звичайно, деякі працівники втрачають роботу чи отримують зменшену зарплатню, коли змушені конкурувати з новачками на ринку робочої сили. Однак створюється більше робочих місць, ніж втрачається. Пам'ятаймо, нові працівники повинні витратити свої доходи десь в економіці, створюючи попит на інші товари. Економічний пиріг стає більшим, а не просто перерозподіляється.

Ось вам інтуїція: уявімо собі сільськогосподарську громаду, у якій численні сім'ї володіють землею й обробляють її. Кожна сім'я виробляє цілком достатньо, щоб прокормити себе; нема надлишкового врожаю чи необробленої землі. Кожен у цьому поселенні має достатньо їжі. З іншого боку, ніхто не живе особливо чудово. Кожна сім'я витрачає багато часу на виконання хатніх робіт. Вони виготовляють свій одяг,

* Відомий американський співак, отримав 20 премій «Греммі».

вчать своїх дітей, роблять і ремонтують свій реманент і т. д. І тут з'являється чоловік у пошуках роботи. За першим сценарієм цей чоловік нічого не вміє. Зайвої землі для обробітку немає, тож громада каже йому йти геть. Може, вони навіть куплять йому квиток в один кінець на потяг. У цьому поселенні «немає робочих місць».

Сценарій другий: чоловік, що прийшов до поселення, має докторський ступінь з агрономії. Він розробив новий тип плуга, що підвищить урожай зерна. Він продає цей плуг фермерам в обмін на невелику частку їхнього врожаю. Усім вигідно. Агроном може утримати сам себе, фермери мають більше продуктів, навіть сплативши за цей новий плуг (інакше вони б не купляли його). І ця громада створила нове робоче місце: продавець плугів. Досить скоро на цій залізничній станції виходить тесля. Він пропонує виконувати ту роботу, яка відбирає у фермерів час, потрібний для догляду за рослинами. Врожаї знову зростають, бо фермери можуть більше часу присвячувати роботі на полі. І створюється ще одне робоче місце.

Тепер фермери вирощують більше, ніж фактично можуть спожити самі, тому вони «витрачають» надлишок для того, щоб найняти вчительку. Це ще одне робоче місце. Вона навчає дітей, виховуючи нове покоління фермерів, що матимуть кращу освіту і будуть продуктивнішими, ніж їхні батьки. З часом наше уявне фермерське поселення, де «не було» робочих місць на початку цієї вправи, отримує письменників, пожежників, професійних гравців у бейсбол і навіть інженерів, що розробляють *iPhones* і *Margarita Space Packs*. Це — економічна історія Сполучених Штатів на одну сторінку. Зростання рівнів людського капіталу дало змогу аграрній країні розвинути в такі складні й багаті форми, як Мангеттен і Кремнієва долина.

Звичайно, шлях не встелений трояндами. Припустімо, один із наших найосвіченіших фермерів розробляє плуг, що дасть ще більший урожай, витісняючи першого продавця плугів з бізнесу — творча деструкція. Дійсно, цей технологічний прорив у короткій перспективі знищує одне робоче місце. Однак у довготривалій перспективі поселення все ж розвиватиметься. Пам'ятаймо, що тепер усі фермери стали багатшими (якщо вимірювати збільшенням урожаю зерна), що дає їм змогу найняти безробітного агронома, щоб робити ще щось, наприклад, створювати нові гібридні зерна (що ще більше збагатить поселення). Технологія звільняє працівників у короткостроковій перспективі, однак не веде до масового безробіття в довготривалій. Навпаки, ми стаємо багатшими, що створює попит на нові робочі місця ще десь в економіці. Звичайно, освічені працівники отримують у цьому процесі значно

більше, ніж неосвічені. Вони гнучкіші в економіці, що швидко змінюється, і це дає їм змогу залишатися на плаву після творчої деструкції.

Людський капітал означає щось значно більше, ніж просто заробляння більше грошей. Він робить нас кращими батьками, краще поінформованими виборцями, знавцями мистецтва й культури, здатними насолоджуватися плодами життя. Він може покращити наше здоров'я, оскільки ми маємо кращу їжу й робимо більше вправ. (До речі, хороше здоров'я — важлива складова людського капіталу.) Освічені батьки більш імовірно садовитимуть своїх дітей в авто у спеціальні дитячі крісла й учитимуть їх розрізняти кольори та літери до того, як вони підуть до школи. У країнах, що розвиваються, вплив людського капіталу може бути ще глибшим. Економісти виявили, що рік додаткового навчання для жінки в країні з низькими доходами веде до зменшення ймовірності смерті її дитини в перші п'ять років життя на 5—10 %⁵.

Подібним чином наш загальний обсяг людського капіталу — усе, що ми знаємо як люди, — визначає, наскільки ми розвиваємося як суспільство. Ми отримуємо вигоду від того, що знаємо, як запобігти поліомієліту чи зробити нержавіючу сталь, навіть якщо, напевно, ніхто з тих, що читають цю книгу, не може зробити цього, якщо його закинути на безлюдний острів. Економіст Гері Бекер, якому дали Нобелівську премію за його роботи в галузі людського капіталу, стверджує, що загальний комплекс освіти, навчання, вмінь і навіть здоров'я людей становить близько 75 % добробуту сучасної економіки. Не діаманти, будинки, нафта чи модні сумочки, а те, що ми носимо в наших головах. «Ми повинні насправді називати нашу економіку — економікою людського капіталізму, оскільки вона такою і є, — казав містер Бекер у своїй промові. — Хоча всі форми капіталу — фізичний капітал, такий, як машини й заводи, фінансовий капітал і людський капітал — важливі, людський капітал найважливіший. Дійсно, в сучасній економіці людський капітал, по суті, є найважливішою формою капіталу для створення добробуту й розвитку»⁶.

Існує вражаюча кореляція між рівнем людського капіталу країни та її економічним процвітанням. Водночас є вражаючий *брак* кореляції між природними ресурсами і стандартами життя. Країни на зразок Японії та Швейцарії належать до числа найбагатших у світі попри відносно бідні запаси природних ресурсів. Країни типу Нігерії навпаки: неймовірно багаті запаси нафти мало впливають на стандарти життя нації. У деяких випадках мінеральне багатство Африки профінансувало криваві громадянські війни, що в іншому випадку не відбувалися б. На

Близькому Сході Саудівська Аравія має найбільше нафти тоді, як Ізраїль без значних природних ресурсів має вищі доходи на душу населення.

Високий рівень людського капіталу створює добродесне коло: батьки з хорошою освітою суттєво інвестують у людський капітал своїх дітей. Низький рівень людського капіталу має зворотний вплив. Неблагополучні батьки виховують неблагополучних дітей, це вам скаже будь-який учитель публічної школи. Містер Бекер зазначає: «Навіть невеликі відмінності серед дітей у підготовці, яку дають їм сім'ї, часто примножуються з часом, перетворюючись у великі відмінності, коли вони стають підлітками. Ось чому ринок робочої сили не може багато дати тим, що кинули школу, ледве читають і не мають звички добре працювати, і саме тому дуже важко розробити публічні політики для допомоги цим групам»⁷.

Чому людський капітал має таке значення? Почнімо з того, що людський капітал пов'язаний із однією з найважливіших ідей в економіці: з продуктивністю. Продуктивність — це ефективність, з якою ми вкладені зусилля перетворюємо на результат. Іншими словами, наскільки добре ми робимо свою справу? Скільки часу робітник автозаводу в Денвері витрачає на виробництво автомобіля — 2 тисячі годин чи лише 210? Скільки кукурудзи виростить фермер у штаті Айова на площі в один акр — тридцять бушелів* чи 210? Чим більш ми продуктивні, тим багатші. Тут прості міркування: в одній добі завжди буде 24 години, і чим більше ми виробимо за цей час, тим більше отримаємо безпосередньо чи через продаж комусь в обмін за інший товар. Виробництво частково визначається природними ресурсами — легше вирощувати пшеницю в штаті Канзас, ніж у Вермонті, однак у сучасному світі на продуктивність більше впливає технологія, спеціалізація й уміння, — усе те, що є функцією від людського капіталу.

Америка багата, бо американці продуктивні. Ми нині процвітаємо більше, ніж у будь-який інший період історії, бо ми кращі у виробництві товарів і послуг, ніж будь-коли в минулому, включно з такими речами, як охорона здоров'я й розваги. В основі лежить те, що ми працюємо менше, а виробляємо більше. У 1870 році типова сім'я мала працювати 1800 годин лише для того, щоб забезпечити себе продуктами, а нині це забирає близько 260 годин роботи. Протягом ХХ століття середній робочий рік скоротився з 3100 годин до 1730. При цьому реальний валовий внутрішній продукт (ВВП) на душу населення — з поправкою на інфляцію це в середньому те, скільки кожен з нас виробляє, — збільшився з 4800 доларів до

* Один акр = 0,4 га; один бушель = 35,2 л.

40 тисяч. Навіть бідні живуть дуже добре, за історичними стандартами. Межа бідності нині лежить на рівні доходу, який був характерний найвищим 10 % за розподілом доходів століття тому. Джон Мейнард Кейнс якось зазначив: «У довготривалій перспективі продуктивність — це все».

Продуктивність — поняття, що походить з «гучного звуку всмоктування» Росса Перро. Коли він брав участь у президентських виборах 1992 року як незалежний кандидат, однією з його головних тез була опозиція до Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (NAFTA). Перро стверджував, що якщо ми відкриємо кордони для вільної торгівлі з Мексикою, мільйони робочих місць перемістяться на південь від кордонів. Чому б фірмі не перебратися до Мексики, якщо середньостатистичний мексиканський заводський робітник отримує лише частинку тієї зарплатні, яку платять американцям? Відповідь — продуктивність. Чи можуть американські робітники конкурувати з іноземними, які отримують половину або й менше від їхніх заробітків? Так, більшість із нас може. Ми виробляємо більше, ніж мексиканські робітники — набагато більше в більшості випадків, — бо ми маємо краще здоров'я, ми маємо більший доступ до капіталів і технологій, і тому, що ми маємо ефективніші урядові інститути й кращу публічну інфраструктуру. Чи може в'єтнамський селянин із двома роками навчання у школі виконувати вашу роботу? Напевно, ні.

Звичайно, є галузі, у яких американські працівники не настільки продуктивні, щоб виправдати свої відносно великі заробітки, наприклад, виробництво текстилю і взуття. Є галузі, де потрібна відносно некваліфікована робоча сила, що в цій країні дорожча, ніж у країнах, що розвиваються. Чи може в'єтнамський робітник зшити баскетбольні кросівки? Так, і за значно меншу платню, ніж американський мінімум. Американські фірми шукатимуть «аутсорсингу» робочої сили в інших країнах лише тоді, коли зарплатня в цих країнах низька порівняно з тим, що ці робітники виробляють. Робітник, який коштує одну десяту і виробляє одну десяту, — не дуже приваблива обладка. Робітник, який коштує одну десяту, а виробляє половину, напевно, приваблює більше.

Хоча Росс Перро застерігав, що більшість економіки США емігрує до Гвадалахари, основні економісти прогнозували, що NAFTA матиме помірний, але позитивний вплив на працевлаштування в Америці. Деякі робочі місця будуть втрачені в конкуренції з Мексикою, але більше робочих місць буде створено, коли експорт у Мексику зросте. Уже більше десяти років реалізується NAFTA, і саме так і трапилось. Економісти вважають, що загальний вплив на працевлаштування був позитивним, хоча й дуже малим відносно розмірів економіки США.

Чи житимуть наші діти краще, ніж ми? Так, якщо вони будуть продуктивніші, ніж ми, що відбувалося протягом всієї історії Америки. Саме *зростання* продуктивності поліпшує наші стандарти життя. Якщо продуктивність зростає на 2% за рік, ми кожного року ставатимемо на 2% багатшими. Чому? Бо ми вкладатимемо ті самі зусилля й отримуватимемо всякої всячини на 2% більше. (Або ми вироблятимемо стільки ж, але вкладатимемо на 2% менше ресурсів.) Однією з найцікавіших дискусій в економічній науці є питання, чи відбулося в американській економіці різке збільшення темпів зростання продуктивності. Деякі економісти, у тому числі й Алан Грінспен, який був головою Федеральної резервної системи, стверджували, що інвестиції в інформаційні технології дали стабільно вищі темпи зростання продуктивності. Інші, такі, як Роберт Гордон з Північно-Західного університету, вважали, що зростання продуктивності сильно не змінилося, якщо правильно інтерпретувати наявні дані.

Відповідь на ці дебати дуже важлива. З 1947 по 1975 рік продуктивність зростала на 2,7% щорічно. З 1975 до середини 1990-х з причин, які ще не до кінця зрозумілі, зростання продуктивності знизилося до 1,4% на рік. Потім воно знову прискорилося: з 2000-го до 2008-го зростання продуктивності повернулося до значно більш благополучних 2,5%. Це може видаватися тривіальною відмінністю, але насправді має глибокий вплив на наші стандарти життя. У фінансах й економіці є хитре правило сімдесяти двох: поділіть 72 на швидкість зростання (або на відсотки по банківських заощадженнях), і відповідь дасть вам приблизно, скільки часу потрібно, щоб зростаюча кількість подвоїлася (наприклад, вклад у банк, на який іде 4% річних, подвоїться приблизно через 18 років). Якщо продуктивність зростає на 2,7% за рік, то наші стандарти життя подвоюються кожні двадцять сім років. При 1,4% вони подвоюються за п'ятдесят один рік.

Зростання продуктивності робить нас багатшими незалежно від того, що відбувається в решті світу. Якщо продуктивність у Японії зростає на 4%, а в Сполучених Штатах на 2%, *тоді обидві країни стають багатшими*. Для того, щоб зрозуміти чому, повернімося до нашої простої сільськогосподарської економіки. Якщо один фермер вирощує щороку на 2% більше зерна та свиней, а його сусіда — на 4% більше, то вони їдять все більше щороку (або більше продають). Якщо ця нерівність триватиме досить довго, один із них стане значно багатшим, ніж інший, що може стати джерелом ворожнечі або політичних напружень, однак обидва постійно збагачуються. Важливим моментом є те, що зростання продуктивності, як і дуже багато чого в економічній науці, не є грою з нульовою сумою.

Як вплине на Америку те, що 500 мільйонів людей в Індії стануть більш продуктивними і поступово вийдуть зі стану бідності до середнього класу? Ми також станемо багатшими. Бідні селяни, що нині існують на один долар на день, не можуть дозволити собі придбати наше програмне забезпечення, наші авто, нашу музику, наші книги, наших сільськогосподарських експертів. Якби вони були багатшими, то могли б собі це дозволити. Причому частина з цих 500 мільйонів, чий потенціал нині марнується через брак освіти, могли б виробляти товари та послуги, кращі, ніж те, що ми нині маємо, даючи нам вигоду. Одним із цих освічених селян може бути особа, яка відкриє вакцину проти СНІДу чи процес припинення глобального потепління. Перефразовуючи *United Negro College Fund**, жакливо марнувати 500 мільйонів мізків.

Зростання продуктивності залежить від інвестицій — у фізичний капітал, у людський капітал, у науково-технічні розробки й навіть у те, щоб зробити урядові інститути ефективнішими. Ці інвестиції потребують, аби ми припинили споживання сьогодні, щоб мати змогу споживати більше в майбутньому. Якщо ви не купуватимете авто BMW й інвестуєте замість цього у вищу освіту, ваші майбутні доходи будуть вищими. Подібним чином компанія з виробництва програмного забезпечення може утриматися від виплати дивідендів своїм акціонерам і вкласти цей прибуток у розробку нової, кращої продукції. Уряд може зібрати податки (позбавляючи нас частини нинішнього споживання), щоб профінансувати дослідження в генетиці, що поліпшить наше життя в майбутньому. У кожному разі ми нині витрачаємо ресурси таким чином, щоб стати продуктивнішими потім. Якщо звернутися до макроекономіки, — нашого вивчення економіки в цілому, — одним із важливих питань буде, чи достатньо ми як нація інвестуємо в продовження зростання наших стандартів життя.

Наші законодавчі, регуляторні й податкові структури також впливають на зростання продуктивності. Високі податки, погане державне управління, недостатньо визначені права власності чи надмірне регулювання можуть зменшити або взагалі знищити стимули до продуктивних інвестицій. Колективні господарства, наприклад, — дуже поганий спосіб організації сільського господарства. Соціальні чинники, такі, як дискримінація, можуть серйозно вплинути на продуктивність. Суспільство, що не дає освіти своїм жінкам або відмовляє в можливостях розвитку пред-

* Неприбуткова організація «Об'єднаний фонд допомоги чорношкірим в отриманні вищої освіти».

ставникам певної раси, касты чи племені, залишає невикористаними величезні ресурси. Зростання продуктивності також залежить значною мірою від інновацій і технологічного прогресу, чого ще й досі до кінця не зрозуміли. Чому Інтернет вибухово вихлюпнувся на арену в середині 1990-х, а не наприкінці 1970-х? Як сталося, що ми проникли в секрети людського геному, але все ще не маємо дешевих джерел чистої енергії? Коротше кажучи, стимулювання продуктивності — це як виховання дітей: ми знаємо, які речі є важливими, навіть якщо немає чітких рецептів щодо виховання олімпійського чемпіона чи вченого у Гарварді.

Дослідження людського капіталу має глибоке значення для публічної політики. Найважливіше, що це може сказати нам, чому ми всі ще не вмерли з голоду. Населення Землі зросло до шести мільярдів: як ми змогли прогодувати стільки ротів? У XVIII столітті Томас Мальтус зробив знаменитий прогноз похмурого майбутнього для людства, оскільки вважав, що, стаючи багатшим, суспільство постійно розтринькуватиме ці здобутки через зростання населення — народжуючи більше дітей. Ці додаткові роти проковтнуть розвиток. На його думку, людство приречене жити на межі існування, безрозсудно народжуючи нащадків у добрі часи й голодуючи — в погані. Як зазначив Пол Кругман, протягом п'ятдесяти п'яти століть з усіх останніх п'ятдесяти семи Мальтус мав рацію. Населення світу зростало, а умови життя мало змінювалися.

Лише з настанням Промислової революції люди почали жити все краще. І навіть тоді Мальтус мав рацію. Гері Бекер казав: «Батьки справді витрачали все більше на дітей зі зростанням своїх доходів, як і перед-рікав Мальтус, однак вони витрачали значно більше на кожную дитину й мали менше дітей, як прогнозує теорія людського капіталу»⁸. Економічні трансформації Промислової революції, у першу чергу — значне підвищення продуктивності, зробили час батьків дорожчим. Коли переваги від більшої кількості дітей зменшилися, люди почали інвестувати свої зростаючі доходи в *якість* своїх дітей, а не просто в їхню кількість.

Одним із помилкових трактувань бідності є те, що країни, які розвиваються, бідні тому, що в них швидко зростає населення. Насправді причинний зв'язок найкраще подати у зворотному порядку: бідні мають багато дітей, бо витрати на народження й виховання дитини малі. Контроль за народжуваністю, який би не був суворий, працює лише тією мірою, що сім'ї віддають перевагу меншій кількості дітей. У результаті найпотужнішою зброєю боротьби зі зростанням населення є створення кращих економічних умов для жінок, починаючи з освіти дівчат. Тайвань за період з 1966 по 1975 рік подвоїв кількість дівчат, що закін-

чували середню школу. Водночас коефіцієнт народжуваності впав на половину. У розвиненому світі, де жінки отримали широкий діапазон нових економічних можливостей більш ніж півстоліття тому, коефіцієнт народжуваності знизився до рівня відтворення, що складає 2,1 дитини на одну жінку, а іноді навіть ставав нижчим.

Ми почали цей розділ із обговорення будинку Білла Гейтса, що є, я впевнений, більшим, ніж ваш. На початку третього тисячоліття Америка — країна високої нерівності. Чи нація стає все більш нерівною? Відповідь, за більшістю показників, — так. Згідно з аналізом Бюджетного управління Конгресу, американські сім'ї з 20 % населення з найнижчими доходами заробляли лише на 2 % більше у 2004 році (з поправкою на інфляцію), ніж у 1979. Тобто чверть століття не відбувалося зростання реальних доходів. За той самий період американці з середніми доходами почувалися краще: їхній середній дохід на сім'ю зріс на 15 % у реальному відношенні. Для найбагатшої п'ятої частини населення сімейний дохід зріс на 63 % (з поправкою на інфляцію)⁹.

Коли закінчився найдовший в історії Америки економічний бум, багаті стали багатшими, тоді як бідні залишились на тому ж рівні або стали біднішими. Зарплата чоловіків, що кинули школу, знизилася приблизно на чверть порівняно з тим, що заробляли би їхні батьки, якби також кинули школу. Рецесія, яка розпочалася в 2007 році, троху звузила розрив між багатими й бідними в Америці (руйнуючи добробут найвищих верств і не піднімаючи його для типових працівників). Більшість економістів погодяться, що американська довготермінова тенденція полягає у збільшенні розриву між багатими й бідними. Найбільш вражаючі зміни відбулися нагорі. 1979 року найбагатший 1 % американців заробляв 9 % сукупного національного доходу, а нині ця частка складає 16 % від загального річного доходу в Америці.

Чому? Людський капітал — ось найкращий підхід до пояснення цього явища. Останні кілька десятиліть стали втіленням у реальному житті кінофільму *«Помста придурків»*. Кваліфіковані працівники в Америці завжди заробляли більше, ніж некваліфіковані, і ця різниця почала зростати з помітною швидкістю. Коротше кажучи, людський капітал став важливішим, а отже, і більш прибутковим, ніж раніше. Простим показником важливості людського капіталу є розрив у зарплатах випускників середньої школи та людей із вищою освітою. Випускники університетів отримували в середньому на 40 % більше, ніж ті, хто закінчив лише середню школу на початку 1980-х, а нині цей розрив стано-

виль 80 %. Індивіди з магістерськими ступеннями заробляють ще краще. XXI століття — особливо гарний час, щоб бути вченим-ракетником.

Наша економіка розвивається так, що сприяє добробуту кваліфікованих працівників. Наприклад, поворот обличчям до комп'ютерів практично в кожній галузі сприяє працівникам, які або мають комп'ютерні вміння, або достатньо розумні, щоб здобути їх на роботі. Технологія робить розумних працівників продуктивнішими, відсовуючи на узбіччя працівників низької кваліфікації. Банкомати замінили банківських касирів, колонки самообслуговування замінили заправників на автозаправках, автоматичні складальні лінії замінили робітників від виконання бездумної рутинної роботи. Дійсно, складальний конвеєр у *General Motors* є зразком головної тенденції в американській економіці. Комп'ютери й складні роботи нині складають основні компоненти автомобіля, що створює робочі місця з високою зарплатнею для людей, які пишуть комп'ютерні програми й розробляють роботів, хоча й зменшує при цьому попит на працівників без спеціальних умінь, окрім бажання чесно виконувати щоденну роботу.

У той же час міжнародна торгівля заганяє некваліфікованих робітників у ще більшу конкуренцію з іншими некваліфікованими робітниками по всьому світу. У довготривалій перспективі міжнародна торгівля є потужним двигуном руху до добробуту, а в короткій вона породжує жертви. Торгівля, як і технологія, покращує життя висококваліфікованих працівників, оскільки створює нові ринки для нашого високотехнологічного експорту. *Boeing* продає літаки в Індію, *Microsoft* продає програмне забезпечення в Європу, *McKinsey & Company* продає консультативні послуги в Латинську Америку. Знову ж це хороші новини для людей, які знають, як спроектувати економічний реактивний двигун чи пояснити загальний менеджмент якості іспанською мовою. З іншого боку, це посилює конкуренцію наших низькотехнологічних робітників із дешевими робітниками у В'єтнамі. *Nike* може платити робітникам один долар у день за пошиття черевиків на в'єтнамському потогінному підприємстві. Ви не можете таким способом виробляти літаки *Boeing*. Глобалізація створює більше можливостей для кваліфікованих працівників (книга «*Naked Economics*» видана одинадцятьма мовами!*) і високу конкуренцію для некваліфікованих.

Усе ще точаться суперечки про те, якою мірою різні причини відповідальні за такий зсув розриву в доходах. Профспілки стали менш

* У це число ще не потрапив український переклад.

впливовими, залишаючи промисловим робітникам усе менше місця за столом переговорів. У той же час працівники з високими зарплатами проводять більше часу на роботі, ніж низькооплачувані, що посилює загальний розрив у доходах¹⁰. Усе більше галузей пов'язують зарплатню з показниками роботи, що збільшує різницю в доходах між більш і менш продуктивними працівниками. У будь-якому разі зростання нерівності в доходах цілком реальне. Чи потрібно непокоїтися з цього приводу? Економісти традиційно стверджують, що не потрібно з двох основних причин. По-перше, нерівність у доходах є важливим сигналом для економіки. Зростання розриву в доходах між випускниками школи й університету, наприклад, мотивуватиме багатьох учнів отримати університетську освіту. Подібним чином очевидне процвітання підприємців створює стимули ризикувати в запровадженні інновацій, багато з яких спричиняють величезні здобутки для суспільства. Економічна наука вивчає стимули, і перспектива стати багатшим — сильний стимул.

По-друге, численні економісти стверджують, що не треба хвилюватися через розрив між багатими й бідними, оскільки в кожного з нас життя поліпшується. Іншими словами, нам треба турбуватися про те, наскільки великий шматок пирога отримують бідні, а не наскільки він малий порівняно зі шматком Білла Гейтса. У своєму зверненні до Американської асоціації економістів її Президент Роберт Фогель, Нобелівський лауреат у галузі економічної історії, зазначив, що наші найбідніші громадяни мають блага, невідомі навіть монархам сто років тому. (Наприклад, понад 90 % жителів комунальних будинків мають кольорові телевізори.) Заздрість може бути одним із семи смертних гріхів, однак це не те, на що економісти традиційно звертають увагу. Моя вигода повинна залежати від того, наскільки мені подобається моє авто, а не від того, чи їздить мій сусіда на *Jaguar*.

Звичайно, здоровий глузд підказує інше. Г. Л. Менкен якось зазначив, що успішний чоловік — той, що заробляє на 100 доларів у рік більше, ніж чоловік сестри його дружини. Деякі економісти згодом почали вважати, що тут щось є¹¹. Девід Ноймарк і Ендрю Постлвейт подивилися на великий набір американських сестер, намагаючись зрозуміти, чому одні люди прагнуть працювати поза домом, а інші ні. Коли ці дослідники перевірили всі звичайні пояснення — безробіття на місцевому ринку робочої сили, освіта жінки, досвід роботи тощо, то виявили потужне підтвердження іронічного спостереження Г. Л. Менкена: жінка, на їхню думку, зі значно більшою ймовірністю шукатиме оплачувану роботу, якщо чоловік її сестри заробляє більше, ніж її власний чоловік.

Економіст із Університету Корнелл Роберт Франк, автор книги «*Luxury Fever*»*, переконливо показав, що відносне багатство — розміри мого пирога порівняно з пирогом мого сусіда — є важливим визначником нашої вигоди. Він запропонував респондентам обрати один із двох світів: (А) ви отримуєте 110 тисяч доларів, а всі решта отримують 200 тисяч; або (Б) ви отримуєте 100 тисяч, а всі інші 85 тисяч. Як він пояснював, «Цифри доходу відображають реальну купівельну спроможність. Ваш дохід у світі А дасть вам змогу купити будинок на 10 % більший, ніж ви можете собі дозволити у світі Б, на 10 % більше обідів у ресторанах і т. ін. Обираючи світ Б, ви нехтуєте невеликим розміром абсолютного доходу в обмін на значне збільшення відносного доходу». Ви будете багатшим у світі А; будете менш багатим у світі Б, однак багатшим, ніж будь-хто інший. Який сценарій принесе вам більше щастя? Містер Франк виявив, що більшість американців обере сценарій Б. Іншими словами, відносний дохід справді має значення. Заздрість може бути частиною пояснення. Правда також, зазначає містер Франк, що у складних соціальних умовах ми шукаємо способів оцінити нашу успішність. Відносний добробут — один із них.

Є й інша, прагматичніша, причина непокоїтися через нерівність доходів. Чи може розрив між багатими й бідними — залишивши етику осторонь — стати настільки великим, що стримуватиме економічне зростання? Чи є точка, коли нерівність доходів перестане мотивувати нас до наполегливої праці і зменшить продуктивність? Це може статися з будь-яких причин. Бідні можуть позбутися благ настільки, що знищать політичні й економічні інститути, такі як права власності чи верховенство права. Спотворений розподіл доходів може захопити багаті в витрати ресурси на все фривольніші предмети розкоші (наприклад, тістечка на день народження собаки), тоді як інші види інвестування, як-от людський капітал для бідних, принеситиме більшу віддачу. Або боротьба класів може призвести до заходів покарання багатих без поліпшення життя бідних¹². Деякі дослідження справді виявили негативний зв'язок між нерівністю доходів та економічним зростанням, інші ж встановили протилежне. З часом дані прояснять це співвідношення. Однак ще сильніші філософські дебати триватимуть: якщо пиріг збільшується, наскільки сильно ми маємо дбати про розміри його шматків?

Тема людського капіталу ставить деякі заключні питання. Чи завжди з нами будуть бідні, як застерігав колись Ісус? Чи робить наша вільна

* «Лихоманка розкоші».

ринкова система бідність невідворотною? Чи повинні бути невдахи, якщо є визначні економічні переможці? Ні, ні і ні. Економічний розвиток — це не гра з нульовою сумою. Світу не потрібні бідні країни, щоб мати багаті країни, і не повинні бути бідні люди, щоб інші були багатими. Сім'ї, що живуть у комунальних будинках на півдні Чикаго, не бідні тому, що Білл Гейтс живе у великому будинку. Вони бідні ПОПРИ той факт, що Білл Гейтс живе у великому будинку. Через складну низку причин американські бідні не отримали вигоди від зростання продуктивності, стимульованого *Microsoft Windows*. Білл Гейтс не забрав у них їхнього пирога, він не став на їхньому шляху до успіху і не отримав вигоди від їхніх невдач. Радше його бачення й талант створили величезні статки, до яких не всі причетні. Це радикальна відмінність між світом, де Білл Гейтс стає багатим, крадучи в інших урожаї, і світом, де він стає багатим, вирощуючи свої гігантські продукти разом із одними людьми, а не з іншими. Останнє краще показує, як працює сучасна економіка.

За теорією, світ, у якому кожний індивід освічений, здоровий і продуктивний, був би світом, у якому кожній людині жилося б зручно. Напевно, ми ніколи не викинемо світ від фізичних і ментальних хвороб, які заважають деяким людям реалізувати свій потенціал. Але це біологія, а не економіка. Економічна наука каже нам, що не існує теоретичної межі для покращення нашого життя й розширення нашого добробуту.

Чи дійсно це так? Якби всі ми мали науковий ступінь доктора, хто чистив би туалети в готелях *Four Seasons*? Мабуть, ніхто. Оскільки населення стає все продуктивнішим, ми починаємо заміняти робочу силу технологіями. Ми використовуємо голосову пошту замість секретарів, пральні машини замість прачок, банкомати замість банківських касирів, бази даних замість канцелярських службовців, торговельні автомати замість кіоскерів, канавокопачі замість людей-копачів. Мотивація для такого розвитку сягає поняття з розділу 1 — витрат на створення можливостей. Висококваліфіковані індивіди можуть зробити будь-які продуктивні речі з часом. Тому до смішного дорого наймати інженера, щоб пакував товари в гастрономі. (Скільки б вам платили за заміну рушників у готелі *Four Seasons*?) У Сполучених Штатах набагато менше домашніх слуг, ніж в Індії, попри те, що Сполучені Штати — значно багатша країна. Індія заповнена некваліфікованими робітниками, у яких мало варіантів для працевлаштування, Америка — ні, що робить власну робочу силу відносно дорогою (що може підтвердити кожен, хто наймав няню до своїх дітей). Хто дозволить собі лакея, що в іншому випадку заробляв би 50 доларів на годину, пишучи комп'ютерні коди?

Коли ми не можемо автоматизувати ручну роботу, ми можемо запропонувати її студентам і молодим людям як засіб для збільшення людського капіталу. Я виконував дрібні доручення протягом більш ніж десяти років (найсильніший спогад — робота для Джорджа В. Буша, задовго до того, як він став президентом); моя дружина була офіціанткою. Ці робочі місця принесли нам досвід роботи, що є важливою складовою людського капіталу. Однак уявімо собі, що є якісь неприємні функції, які неможливо автоматизувати і які не можна доручити молодим людям на початку кар'єри з міркувань безпеки. Уявімо, наприклад, високоосвічену громаду, яка виробляє всі види цінних товарів і послуг, однак створює купу сміття як побічний продукт. Ще уявімо собі, що прибирання цього сміття — неприємна, нудна робота. Однак якщо не зібрати сміття, уся економіка зупиниться. Якщо кожен матиме диплом Гарварду, хто прибиратиме сміття? Прибиральник сміття. І він чи вона, до речі, буде одним із найбільш високооплачуваних робітників у місті. Якщо економіка залежить від прибирання цієї гидоти, і жодна машина не може цього виконувати, тоді громада має стимулювати когось виконувати цю роботу. Спосіб стимулювання людей робити щось — це платити їм достатньо. Зарплатня за прибирання сміття може зростати до того рівня, коли якийсь індивід — лікар, інженер чи письменник — не захоче поміняти свою зручну роботу на прибирання сміття. Тобто світ, багатий на людський капітал, усе ще може мати неприємні завдання — на думку спадають проктологи, — однак ніхто не повинен бути бідним. Навпаки, багато людей можуть брати менші гроші за виконання особливо приємної роботи — спадає на думку викладання у коледжі (особливо під час літніх канікул).

Людський капітал створює можливості. Він робить нас багатшими і здоровішими; він робить нас більш цілісними людьми; він дає нам змогу жити краще, працюючи менше. Найважливіше з погляду публічної політики те, що людський капітал відділяє людей імущих від неімущих. Марвін Зоніс, професор Школи бізнесу в Університеті Чикаго й консультант із питань бізнесу та управління по всьому світу, чудово висловився з цього приводу в промові до ділової громади Чикаго. «Складність буде ознакою нашої епохи, — зазначив він. — Скрізь попит на вищі рівні людського капіталу буде зростати. Країни, які зроблять це правильно, компанії, що розуміють, як мобілізувати й застосувати цей людський капітал, і школи, які продукуватимуть його, ... будуть головними переможцями в нашу епоху. Для решти залишиться відсталість і бідність для їхніх громадян і більше проблем для нас»¹³.

РОЗДІЛ 7

ФІНАНСОВІ РИНКИ:

що каже економічна наука про швидке збагачення (і схуднення також!)

Коли я навчався в університеті багато років тому, одна з жіночих організацій в університетському містечку поширювала нову дієту. Це була незвична дієта — дієта грейпфрутів і морозива. Перспектива, як показувала сама назва, полягала в тому, що можна втратити вагу, поїдаючи великі кількості грейпфрутів і морозива. Звичайно, ця дієта не діяла, однак я часто пригадую цей випадок. Мене дивувало, що дуже велика група розумних жінок втратила здоровий глузд і накинулася на дієту, яка не могла подіяти. Жодна медична чи дієтична інформація не вказувала на те, що поїдання грейпфрутів і морозива зумовить схуднення. І все ж я не міг покинути розмірковувати над цим. А хто б не побажав схуднути, поїдаючи морозиво?

Мені нещодавно пригадалася дієта з грейпфрутами й морозивом, коли один мій сусіда почав ділитися своєю стратегією інвестування. Він пояснював, що за останній рік отримав значний прибуток, оскільки мав купу акцій Інтернету і технічних фірм, однак він повертався на ринок із новою вдосконаленою стратегією. Він вивчав графіки останніх подій на ринку, шукаючи сигналів, що вказували б на напрям подальшого руху. Я не можу пригадати конкретних графіків, які він переглядав. Я був неуважний, бо в цей час поливав квіти і мій мозок стогнав: «грейпфрут і морозиво!» Мій розумний сусіда, лікар і викладач в університеті, блукав зі своєю інвестиційною стратегією далеко від наукової думки, і в цьому є глибший урок. Коли справа доходить до особистих фінансів (і схуднення), інтелігентні люди втрачатимуть здоровий глузд швидше, ніж ви можете сказати «чарівна дієта». Правила успішного інвестування неймовірно прості, однак вони потребують дисциплінованості й короткотер-

мінової жертви. Віддача є повільним, поступовим накопиченням статку (з багатьма відступами на цьому шляху), а не швидким порухом вітру. Тому, зіткнувшись із перспективою зменшити споживання нині, щоб досягти успіху в майбутньому, ми легко хапаємося за швидші й легші методи, а потім дивуємося, коли вони не спрацьовують.

Цей розділ — не підручник з управління особистими фінансами. Є чудові книжки про стратегії інвестування. Бертон Малкіл, який люб'язно написав передмову до цієї книги, видав одну з найкращих книжок: «*A Random Walk Down Wall Street*»*. Цей розділ радше присвячений тому, яке основне розуміння ринків — тих ідей, що були розглянуті в перших двох розділах, — може допомогти нам в особистому інвестуванні. Будь-яка інвестиційна стратегія повинна слідувати основним законам економічної науки, так само, як будь-яка дієта обмежена реальними можливостями хімії, біології й фізики. Перефразовуючи назву популярної новели Воллі Лемб, «Я знаю, що значною мірою це правда»**.

На перший погляд фінансові ринки вельми складні. Акції й облігації достатньо складні самі по собі, а ще ж є опціони, ф'ючерси, опціони на ф'ючерси, свопи з відсоткових ставок, урядові «стрипи» і сумнозвісні нині свопи кредитних дефолтів. На Чиказькій товарній біржі нині можна купити або продати ф'ючерсний контракт на основі середньої температури в Лос-Анджелесі. У Чиказькій торговельній палаті можна купити або продати право на викиди SO₂. Так, фактично можна заробляти (або втрачати) гроші на торгівлі димом. Деталі цих контрактів можуть привести в ступор, однак в основі більшість того, що відбувається, цілком просте і ясне. Фінансові інструменти, як будь-які товари чи послуги в ринковій економіці, мають створювати певну вартість. І покупець, і продавець повинні почуватися у вигоді, укладаючи угоду. Водночас підприємці намагаються ввести фінансові продукти, що будуть дешевшими, швидшими, легшими чи кращими в чомусь іншому, ніж існуючі нині. Інвестиційні фонди відкритого типу були фінансовою інновацією, як і пайові фонди, популяризації яких сприяв Берт Малкіл. На піку фінансової кризи 2008 року стало зрозуміло, що навіть адміністратори з Волл-стрит не до кінця розуміли деякі продукти, які їхні фірми купували і продавали. І все ж усі фінансові інструменти, незалежно від того, наскільки складні їхні оздоблення, базуються на чотирьох простих потребах:

* «Випадкова прогулянка по Волл-стрит».

** Ця новела була наприкінці 1990-х років серед найпопулярніших у Сполучених Штатах.

Збільшення капіталу. Однією з захоплюючих справ у житті, особливо в Америці, є те, що ми можемо витратити великі суми грошей, які нам не належать. Фінансові ринки дають нам змогу позичити гроші. Іноді це означає, що *Visa* і *MasterCard* поблажливо ставляться до нашого прагнення споживати сьогодні те, що ми не можемо собі дозволити до наступного року (якщо й узагалі...). Частіше — й важливіше для економіки — позики дають можливість робити різні інвестиції. Ми позичаємо, щоб заплатити за навчання в коледжі. Ми позичаємо, щоб купити свій будинок. Ми позичаємо, щоб будувати й оснащувати обладнанням заводи чи починати новий бізнес. Ми позичаємо, щоб робити речі, які принесуть нам покращення навіть після того, як ми повернемо позику.

Іноді ми збільшуємо свій капітал без позичання: ми можемо продати акції нашого бізнесу іншим. Таким чином ми торгуємо часткою власності (а отже, правом на майбутні прибутки) в обмін на гроші. Або компанії чи уряди можуть позичити безпосередньо у громадян, випускаючи облігації. Ці транзакції можуть бути простими, як позика на новий автомобіль, або складними, як багатомільярдна рятувальна акція Міжнародного валютного фонду. *Основа ніколи не змінюється: індивіди, фірми й уряди потребують капіталу, щоб робити сьогодні те, що в іншому разі вони не могли б собі дозволити, а фінансові ринки надають їм це — за певну ціну.*

Сучасна економіка не може жити без кредитів. Дійсно, спільнота міжнародного розвитку почала розуміти, що надання кредитів підприємцям у країнах, що розвиваються, навіть настільки малих, як 50 або 100 доларів, може стати потужним інструментом у боротьбі з бідністю. Неприбуткова організація *Opportunity International* — один із таких «мікрокредиторів». 2000 року ця організація видала майже 320 тисяч малих або нульових позик у двадцяти чотирьох країнах, що розвиваються. Середній розмір позик був явно малий — 195 доларів. Естер Гелабузі, вдова з Уганди з шістьма дітьми, є типовим прикладом. Вона — професійна акушерка і використала малу, за західними стандартами, позику, щоб заснувати клініку (в якій усе ще немає електрики). З того часу вона допомогла народитися чотирнадцятьом сотням дітей, беручи з кожної пацієнтки від 6 до 14 доларів. *Opportunity International* стверджує, що створила 430 тисяч робочих місць. Вражає те, що коефіцієнт повернення мікропозик сягає 96 %.

Зберігання, захист і забезпечення прибутку при використанні надлишкового капіталу. Султан Брунею заробив мільярди доларів на нафті в 1970-х роках. Припустімо, що він сховав би ці гроші під

матрац і залишив їх там. Він отримав би декілька проблем. По-перше, дуже важко спати на мільярдах доларів під матрацом. По-друге, з мільярдами доларів під матрацом брудні простирадла були б не єдиним предметом, який зникав би щоранку. Спритні пальчики, не кажучи вже про досконалий кримінал, знайшли б шлях до схованки. По-третє, і найважливіше: найбільш безжалючим й ефективним злодієм була б інфляція. Якби султан Брунею сховав під свій матрац один мільярд доларів, сьогодні це було б лише 180 мільйонів.

Тому першою турботою султана було б захистити свої статки і від крадіжки, і від інфляції, оскільки і те, і те зменшувало б його купівельну спроможність, кожне у свій спосіб. Його другою турботою було б продуктивно використовувати свій капітал. Світ сповнений перспективних позичальників, які хочуть платити за такий привілей. Коли економісти виписують стрункі рівняння на дошці, символ для відсотків — r , а не i . Чому? Бо розмір процентної ставки (i) вважається орендною ставкою (r) на капітал. Інтуїція добре допомагає зрозуміти, що відбувається. Індивіди, компанії й інститути з надлишком капіталу здають його в оренду тим, хто може продуктивніше його використати. Ендавмент* Гарвардського університету становить близько 25 мільярдів доларів. Це щось як грошовий дощ для університету Ліги плюща, і зберігання їх під матрацами студентів і викладачів було б непрактичним і марнувало б величезні ресурси. Замість цього Гарвард наймає майже дві сотні професіоналів, щоб керувати цими запасами таким чином, аби вони приносили значні доходи університету, надаючи ці фінанси решті світу¹. Гарвард купує акції й облигації, інвестує у венчурні фонди й іншими способами передає ці 25 мільярдів доларів до рук людей та інститутів по всьому світу, які можуть продуктивно скористатися ними. З 1995 по 2005 рік ендавмент заробив у середньому 16 % річного доходу, що набагато продуктивніше для університету, ніж якби гроші лежали навколо університетського містечка. (Гарвард спромігся також втратити 30 % свого ендавменту протягом фінансової кризи, тому ми повернемося до гарвардського ендавменту під час розмови про «ризиків й винагороду».)²

Фінансові ринки роблять дещо більше, ніж просто беруть капітал у багатих і позичають його комусь іншому. Вони дають нам змогу врівноважити споживання протягом нашого життя, що в кумедний спосіб каже нам: не треба витрачати дохід, щойно заробивши його. Шекспір застерігав,

* Особливий тип благодійного внеску, коли на рахунок отримувача кладеться певна сума грошей, але отримувач може користуватися лише банківськими або інвестиційними відсотками на них.

щоб ми не були ні позичальниками, ні кредиторами, але фактично більшість із нас будуть одночасно і тими, й іншими. Якби ми жили в аграрному суспільстві, то мусили б їсти наше зерно досить скоро після того, як зібрали, або знайти спосіб зберігати його. Фінансові ринки складнішим способом керують урожаєм. Ми можемо витратити одразу той дохід, який ми ще не заробили, наприклад, позичаючи для навчання в коледжі чи купівлі будинку, або отримати дохід зараз, а витратити його пізніше, як, наприклад, заощадження на пенсію. Важливо тут те, що заробляння доходу відділене від його витрачання, що дає нам більше гнучкості в житті.

Страхування від ризиків. Життя — ризикована справа. Ми ризикуємо загинути, просто захлинувшись у ванній, не кажучи вже про подорож на роботу чи банджі-джампінг. Ось деякі способи потрапити у фінансову руїну: природні катастрофи, хвороба чи інвалідність, шахрайство або крадіжка. Одним із наших перших імпульсів як людських істот є зменшити ці ризики. Фінансові ринки допомагають робити це. Найочевиднішими способами є страхування здоров'я, життя й автомобіля. Як зазначалося в розділі 4, страхові компанії в середньому беруть за ваш поліс більше, ніж збираються вам виплачувати. Але «в середньому» тут дуже важливе доповнення. Ви не переймаєтеся щодо середніх наслідків — вас тривожать найгірші випадки, що можуть із вами трапитися. Збіг обставин — дерево падає під час грози і руйнує ваш будинок — може принести вам нещастя. Тому більшість із нас згодні платити передбачувану суму — навіть більшу, ніж ми очікуємо отримати назад, — щоб захистити себе від непередбачуваного.

Застрахувати можна майже все. Непокоїтеся щодо піратів? Повинні, якщо ваш корабель із вантажем пливе по Південно-Китайському морю або через Малакську протоку. Як пише журнал *The Economist*: «Пірати все ще чатують на кораблі й моряків. І це вже не п'янички з дерев'яними ногами й пов'язками на оці — нинішні пірати ще ті мерзотники з реактивними гранатометами і швидкісними катерами». 2005 року, за повідомленнями Міжнародної морської організації, сталося 266 випадків (чи спроб) піратства. Ось чому фірми, відправляючи вантажі через небезпечні зони, купують морську страховку (яка також захищає від інших ризиків на морі). Коли французький нафтоналивний танкер *Limberg* був підірваний смертником на швидкісному катері, набитому вибухівкою, біля берегів Ємену в 2002 році, страхова компанія мусила виплатити чек на 70 мільйонів доларів, так само, як у випадку, коли хтось в'їде у ваш автомобіль на паркінгу біля супермаркету, тільки у значно більших розмірах³.

Компанія з виробництва одягу і взуття *Fila* у 2009 році мала би купити страховку перед тенісним турніром *U. S. Open*, але не зробила цього. Як і інші подібні компанії, *Fila* підтримує спортсменів і платить їм великі бонуси, коли вони досягають значних успіхів. *Fila* підтримує бельгійську тенісистку Кім Клійстерс, переможця *U. S. Open*, однак вирішила не купувати «страховку переможця» на суму близько 300 тисяч доларів бонуса, який вона обіцяла за перемогу. (Це було дороге рішення, хоча, мабуть, образливе для міс Клійстерс.) Страховка була б дешевою: Клійстерс була несіяною, зіграла лише у двох турнірах, поки не припинила виступи через народження дитини, і вважалася сороковою у списку ймовірних претендентів перед турніром⁴.

Фінансові ринки пропонують великий набір інших продуктів, які з вигляду складні, але в основному діють подібно до страхового полісу. Наприклад, ф'ючерсний контракт фіксує ціну на продаж для певного товару — будь-якого від електроенергії до соєвого борошна — на певну заздалегідь визначену дату в майбутньому. У Торговельній палаті один трейдер може погодитися продати іншому трейдерові тисячу бушелів зерна за 3,27 долара за бушель у березні 2010 року. У чому фішка? Фішка в тому, що виробник і споживач цих товарів непокояться з приводу майбутніх коливань ціни. Фермери, які вирощують зернові, можуть отримати вигоду, фіксуючи продажну ціну, коли їхнє зерно ще в землі, або навіть ще до сівби. Чи можуть фермери отримати кращу ціну, почекавши з продажем до ужинків? Абсолютно. Але вони можуть отримати і значно гіршу ціну й залишаться без грошей для сплати рахунків. Вони, як і більшість із нас, бажають платити з упевненістю.

Водночас великі покупки товару можуть мати вигоду, перебуваючи на протилежному боці торгів. Авіалінії використовують ф'ючерсні контракти, щоб зафіксувати передбачувану ціну за реактивне пальне. Ресторани фаст-фуду можуть укласти ф'ючерсні контракти на яловичий фарш, свинину для виробництва бекону й навіть на сир чедер. Я не знаю нікого з керівництва *Starbucks* особисто, однак я добре уявляю собі, що не дає їм спати вночі: світові ціни на кавові зерна. Американці платитимуть 3,50 долара за велику чашку кави без кофеїну зі знежиреним молоком, але не 6,50, і саме тому я можу побитися об заклад на відсотки від продажу цієї книги, що *Starbucks* використовує фінансові ринки, щоб захистити себе від раптових коливань цін на каву.

Інші продукти мають справу з іншими ризиками. Давайте розглянемо один із моїх улюблених прикладів: облігації, пов'язані з ризиком катастроф⁵. Волл-стрит вигадала ці перлини, щоб допомогти страховим ком-

паніям захистити свої ризики природних катастроф. Пам'ятаєте, страхова компанія випишує чек, коли дерево падає на ваш будинок; якщо багато дерев впадуть на багато будинків, тоді ця компанія й навіть ціла галузь матиме проблеми. Страхові компанії можуть мінімізувати ці ризики, випускаючи облигації, пов'язані з ризиком катастроф. Ці облигації виплачують значно більші відсотки, ніж інші корпоративні облигації, бо тут є цікавий поворот: якщо урагани чи землетруси завдадуть значної шкоди певній території протягом заданого періоду (часу), тоді інвестори втрачають частину або весь свій внесок. *United Services Automobile Association** провела одну з перших таких операцій наприкінці 1990-х років, пов'язану з ураганом на східному узбережжі. Якби один ураган зумовив 1,5 мільярда доларів втрат або й більше, тоді інвестори облигацій, пов'язаних із ризиком катастроф, втратили б увесь свій внесок. З іншого боку, страхова компанія була здатна заявити про свої втрати, уникаючи виплати свого боргу. Якби ураган завдав шкоди на суму від 1 до 1,5 мільярда доларів, тоді інвестори втратили б частину свого внеску. Якщо урагани завдають відносно малої шкоди за цей рік, тоді власники облигацій отримають назад свій внесок повністю плюс майже 12% — чудова віддача від цих облигацій.

Та сама основна ідея нині використовується для захисту від тероризму. Всесвітня федерація футболу, що керує міжнародним футболем, застрахувала Кубок Чемпіонату світу 2006 року проти пошкоджень внаслідок дії терористів (та інших ризиків), випустивши «облигацій на відміну чемпіонату» на суму 260 мільйонів доларів. Якби турнір відбувся без зривів (так і сталося), то інвестори мали отримати назад вкладений капітал плюс досить солідний прибуток. Якби сталися серйозні негативні події, що привели б до зриву чемпіонату, інвестори втратили б частину або й усі свої гроші, що були б використані для компенсації Всесвітній федерації футболу втраченого доходу. Привабливість цих продуктів полягає у способі, яким вони перерозподіляють ризики. Сторона, що продає облигації, уникає руйнування, оскільки поділяє втрати від природної катастрофи або нападу терористів з великою групою інвесторів, кожний із яких має урізноманітнене портфоліо й тому отримує відносно невеликий удар, навіть якщо трапиться щось жахливе.

Дійсно, однією з функцій фінансових ринків є допомогти нам розумно розкласти наші яйця по різних кошиках. Мушу згадати один із тих безглузвих випадків, що може трапитися лише в середній школі. Один експерт із юнацької поведінки в моїй школі вирішив, що учні

* Асоціація автомобілістів, що служили у Збройних силах США.

з меншою ймовірністю ставатимуть батьками в підлітковому віці, якщо зрозуміють, наскільки велика це відповідальність. Найкращий спосіб відтворити батьківство, вирішив експерт, буде примусити кожного учня обнести яйце навколо школи. Яйце представляло дитину, і з ним треба було так само поводитись — обережно, не втрачаючи з поля зору тощо. Однак це була середня школа. Яйця падали, билися, ховалися в шафках у спортзалі, шпурлялися об стінку, обкурювалися в туалетах тощо. Цей експеримент нічого не розповів мені про батьківство, однак переконав мене назавжди, що носити яйця ризиковано.

Фінансові ринки дають змогу дешево й легко розкласти яйця по багатьох різних кошиках. При інвестуванні однієї тисячі доларів у взаємний фонд, ви можете інвестувати в п'ятсот і більше компаній. Якби ви змушені були купляти індивідуальні акції у брокера, ви б ніколи не досягли такої різноманітності лише з однією тисячею. За десять тисяч доларів ви можете диверсифікувати активи в широкому діапазоні: великі акції, малі акції, міжнародні акції, довготермінові облигації, короткотермінові облигації, облигації з високим ризиком, нерухомість. Деякі з цих активів приносять прибуток, інші ж — збитки, що захищатиме вас від еквіваленту хуліганів на Волл-стріт, що кидають яйцями об стінку. Однією з привабливих сторін облигацій катастроф для інвесторів є те, що виплата по них визначається частотою природних катаклізмів, що не пов'язано з прибутковістю акцій, облигацій, операцій із нерухомістю чи інших традиційних інвестицій.

Навіть багаторазово засуджені своєю кредитних дефолтів мають законну мету інвестування. Своє кредитного дефолту є насправді страховим полісом щодо того, чи виплатить третя сторона свої борги. Припустимо, що ваш чоловік умовляє вас позичити діверу, якому ніколи не щастило, 25 тисяч доларів, аби він нарешті закінчив на вимогу суду програму подолання гніву й змінив життя на краще. Ви маєте серйозні побоювання, чи повернуться вам коли-небудь ці гроші. Вам потрібен своє кредитного дефолту. Ви можете заплатити третій стороні (бажано з більш прихильною оцінкою кредитоспроможності вашого дівера), щоб він уклав з вами контракт із обіцянкою заплатити вам 25 тисяч у разі, якщо він не поверне гроші. Цей контракт діє як страховка проти дефолту. Як і в будь-якому іншому випадку страхування, ви платите за цей захист. Якщо дівер отримує цей спільний акт і повертає позику, ви купите своє кредитного дефолту просто так (саме таким чином інша сторона в цій операції заробляє гроші). Як щось таке просте й на перший погляд корисне допомагає статися майже колапсу глобальної фінансової системи? Читайте далі.

Спекуляції. Звичайно, коли створюється будь-який фінансовий продукт, він виконує іншу базову потребу людини: тягу до спекуляцій чи ставок на короткотермінові коливання цін. Один може використовувати ф'ючерсний ринок, щоб зменшувати ризики, а інший — щоб робити ставки на ціну соєвого борошна наступного року. Один може використовувати ринок облігацій, щоб примножувати капітал, а інший — щоб спекулювати на тому, чи зменшить Бен Бернанке наступного місяця відсоткові ставки. Один може використовувати ринок акцій, щоб інвестувати в компанії й брати участь у розподілі їхніх майбутніх прибутків, а інший — купувати акції о десятій годині ранку, щоб у полудень продати на кілька доларів дорожче. Фінансові продукти для спекуляцій — те саме, що спортивні події для лотереї. Вони стимулюють її, навіть попри те, що це не є їхньою головною метою.

Саме це пішло не так зі свопами кредитних дефолтів. Цікава річ із цими контрактами полягає в тому, що будь-хто може вступити в діло, незалежно від того, чи є він стороною в заборгованості, що гарантується. Повернімося до прикладу з вашим родичем-лузером. Для вас має сенс скористатися свопом кредитного дефолту, щоб захистити себе від втрати. Однак той самий ринок дозволяє також усім нам робити ставки на те, чи поверне брат вашого чоловіка позику. Це не покриття ставки, це спекуляція. Таким чином для будь-якого окремого боргу можуть бути сотні чи тисячі контрактів, пов'язаних із тим, чи буде він повернутий. Уявіть собі, що буде, коли дівер почне прогулювати заняття з управління гнівом, доводячи справу до дефолту. У цей момент втрата 25 тисяч багаторазово збільшується.

Якщо сторони, які гарантують цей борг, не виконують своїх обов'язків (тобто вони не розуміють уповні, який лузер цей братик), або якщо це їх не турбує (бо вони заробили великі бонуси за сумнівні операції з капіталом фірми), тоді в іншому випадку малий набір економічних неприємностей може раптово вирости в дещо дуже велике. Саме це і сталося, коли американська економіка в 2007 році встряла в швидкий бум, пов'язаний із нерухомістю. *AIG* була тією фірмою, що перебувала в центрі лавини кредитних дефолтів, оскільки вона гарантувала купу боргів, які виявилися поганими. У своїй чудовій оцінці фінансової кризи, зробленій 2009 року, колишній головний економіст Міжнародного валютного фонду Саймон Джонсон писав:

Регулятори, законодавці й науковці були майже певні, що менеджери цих банків знають, що роблять. У ретроспективі виявляється, що ні. Відділ фінансових продуктів *AIG*, наприклад, заробив 2,5 мільйона доларів

прибутку до оподаткування в 2005 році, в основному продаючи страховки за зниженими цінами на складні, малозрозумілі цінні папери. Ця стратегія, яку часто описують як «збирання гривеників перед асфальтовим катком», вигідна у звичайні роки й катастрофічна в невдалі. Минулої осені *AIG* мала найдорожчий страховий поліс на понад 400 мільярдів доларів у цінних паперах. На сьогодні уряд США, намагаючись урятувати цю компанію, пообіцяв дати близько 180 мільярдів доларів у вигляді інвестицій і позик, щоб покрити втрати, стосовно чого складне моделювання ризиків для *AIG* показало неможливість цього порятунку⁶.

Прирощення капіталу. Захист капіталу. Зменшення ризиків. Спекуляції. Ось так. Уся гарячкова діяльність Волл-стрит чи Ласаль-стрит (де в Чикаго розташована ф'ючерсна біржа) зводиться до одного чи всіх видів діяльності. Світ великих фінансів часто описують як Лас-Вегас в очах багатія — ризик, гламур, цікаві персони й купа грошей, що переходять із одних рук до інших. Однак ця аналогія тут дуже непридатна. Усе, що відбувається у Лас-Вегасі, є грою з нульовою сумою. Якщо казино виграє блекджек, ви програєте. І всі обставини — на боці казино. Якщо ви досить довго граєте на блекджек, принаймні без постійного підрахунку, то математично можна показати, що ви потрапили в халепу. Лас-Вегас приносить розвагу, а не слугує якимось ширшим суспільним цілям. А от Волл-стрит слугує. Більшість із того, що там відбувається, — це гра з позитивною сумою. Робляться важливі речі, створюються компанії, індивіди й компанії долають ризики, які в іншому випадку будуть руйнівними.

Звичайно, не кожна транзакція перемагає. Так само, як іноді індивіди роблять інвестиції, про які потім шкодують, ринки капіталу чудово здатні розтринькати величезні суми капіталів; оберіть ваш улюблений «дотком» і подумайте про нього як про приклад. Мільярди доларів капіталу потекли до бізнесу, який не працював. Мильна булька нерухомості й лояльна поведінка Волл-стрит зробили те саме у навіть більших масштабах. Невидима рука Адама Сміта змила масу капіталів в океан, і тільки їх і бачили. Водночас деякі потенційно вигідні підприємства потребують капіталів через недостатнє фінансове забезпечення. Економісти тривожаться, наприклад, що бідним сім'ям, які готові інвестувати в людський капітал, доступно дуже мало кредитів. Університетський диплом — прекрасна інвестиція, однак це не те, що можна вилучити за несплату у випадку дефолту.

І все ж фінансові ринки роблять для капіталу те, що інші ринки для всього іншого: розміщують його у високопродуктивний, хоча й неідеаль-

ний спосіб. Капітал тече туди, де він може отримати найбільший вигравш, що є непоганим місцем для його скерування (на відміну від, скажімо, бізнесу, який ведуть комуністи чи друзі короля). Як і в усій економіці, уряд може тут бути ворогом або другом. Уряд може збурити ринки капіталу так само, як і будь-що інше, — за допомогою надто обтяжливих податків і регуляторних правил, скерування капіталів на виконання улюблених проєктів, відмови від сприяння творчій деструкції в її найефективніший спосіб. Уряд може також допомогти фінансовим ринкам працювати краще: мінімізуючи шахрайство, посилюючи прозорість системи, створюючи й підтримуючи сукупність регуляторних правил, створюючи суспільні блага, що знижуватимуть витрати на здійснення бізнесу і таке інше. І знову мудрість полягає у виявленні відмінностей.

Поточна криза явно дечому вчить. Фінансова регуляторна система має бути відремонтована, якщо не повністю перероблена. Необхідно захистити те, що сучасна фінансова система робить найкраще, — розміщення капіталу в продуктивні інвестиції й захист нас від ризиків, які ми не зможемо пережити, — водночас скорочуючи надмірності: безглузді ставки, що збагачують хлопців, які каламутять воду, примушуючи нас очищати її після них.

Ну гаразд. *Але як хтось стає багатим на ринку?* Один із моїх колишніх колег у журналі *The Economist* запропонував назвати цю книгу «Чи ви достатньо багаті?». Його логіка полягала в тому, що більшість людей відповіла б «ні» й ухопила б книжку з полиці. На жаль, я не вірю в надійні стратегії, як забезпечити вам шлях до багатства. Подібно до чарівних програм зниження ваги, що заперечують майже все, що ми знаємо про здоров'я й харчування, схеми швидкого збагачення порушують найбільш базові принципи економічної науки.

Почну з прикладу. Скажімо, ви хочете купити будинок у районі Лінкольн Парк у Чикаго. Після багатьох тижнів пошуків виявляється, що триповерховий будинок з червоного піщанику на одну сім'ю коштуватиме вам десь 500 тисяч доларів, бо в ньому є додаткові зручності. Коли ви починаєте нервувати з приводу витрати 500 тисяч на будинок, раптом знаходите інший будинок із червоного піщанику, що коштує 250 тисяч і повністю відповідає вашим очікуванням. Коли ви глибше досліджуєте питання, то виявляєте, що цей будинок так само чудовий, як і той, що ви дивилися, — таке ж розташування, розмір, структурна цілісність. Усе ще в сумнівах, ви просите вашого агента з нерухомості про його оцінку. Вона запевняє вас, що цей будинок —

справді чудове придбання і має продаватися за 500 тисяч. На її професійну думку, безсумнівно, ви можете купити цей будинок за 250 тисяч і лише через місяць продати за 500 тисяч і навіть дорожче. Потім ви отримуете останній доказ. Стаття на третій сторінці газети *Crain's Chicago Business* має крикливий заголовок: «Оборудка місяця: будинок із червоного піщанику в Лінкольн Парку виставлений за 250 тисяч доларів».

Тож ви отримуете будинок за 250 тисяч доларів. З певністю можна сказати: через шість місяців ви продаєте цей будинок за 500 тисяч, подвоюючи свої гроші*.

Що тут не так у цій історії? Досить мало. Розумна людина почала б із таких запитань:

1. Якби цей будинок дійсно коштував 500 тисяч, який дурень продавав би його за 250 тисяч? Може, ця людина не хотіла чи не могла витратити три хвилини, щоб довідатися, що подібні будинки в цьому районі продаються вдвічі дорожче? Якщо ні, то, може, це член сім'ї агента з нерухомості, чия комісія залежить від ціни продажу, який бажає вказати на це величезне розходження?

2. Мабуть, ні. У цьому випадку чому б моєму агенту з нерухомості не купити цей будинок для себе? Якщо цей будинок — «надійна оборудка», щоб подвоїти ціну, то чому вона працює за мої 3 % комісії, якщо 250 тисяч прямо просяться їй у руки?

3. Можливо, моя агент із нерухомості також дурепа. У цьому випадку, де поділися всі інші покупці, шукаючи вигідних пропозицій, особливо після публікації в *Crain's Chicago Business*? Якщо цей червоний піщаник настільки приваблива оборудка, ще й широко розрекламована, то, мабуть, знайдеться багато людей, які бажали б його придбати. У результаті розпочалася б війна пропозицій, коли потенційні покупці пропонували б усе більші й більші гроші, поки ціна не досягла б свого чесного ринкового значення близько 500 тисяч.

Іншими словами, фактично не повинно бути жодного шансу, щоб ви знайшли в Лінкольн Парку будинок із червоного піщанику (без якихось сюрпризів у підвалі) за 250 тисяч. Чому? Через найбільш базову ідею в економічній науці. Ви намагаєтеся максимізувати свою вигоду, і всі решта також. У світі, де кожен шукає, де зробити вигідні інвестиції,

* Ваша фактична віддача буде набагато більшою, оскільки значна частина купівлі буде профінансована. Наприклад, якби ви зробили знижку на 50 тисяч, то заробили б 250 тисяч на інвестиції лише 50 тисяч (мінус відсоток, який ви платите за іпотеку протягом часу, поки ви володіли будинком). (Прим. авт.)

ніхто не захоче втратити 250 тисяч, сидючи за столом. Але ж люди вважають, що ринок акцій саме так і працює увесь час. Ми віримо, що після того, як у *BusinessWeek* буде надруковано про «гарячі акції»* або аналітики Волл-стріт дадуть свої рекомендації (адресовані всім клієнтам фірми), ми можемо кинутися за акціями, що мають побити середні ринкові ціни. Але ці начебто «гарячі акції» — це фактично той самий будинок у Лінкольн Парку, тільки в іншому обрамленні. Ось чому:

Почнемо з вельми простого, але часто нехтуваного моменту: щоразу, як ви купуєте акцію (чи якийсь інший актив), хтось її вам продає. Той, хто продає вам цю «гарячу акцію», вирішив, що краще мати гроші. Він хоче отримати поточну вигідну ціну й піти, так само, як ви хочете увійти. Звичайно, йому потрібні гроші на щось іще, однак він усе ж хоче отримати чесну ринкову ціну, подібно до того, як ми могли б очікувати, що той, хто продає будинок у Лінкольн Парку, проситиме 500 тисяч доларів, а не 250 тисяч. Ринок акцій — це ринок. Ціна акції в будь-який момент часу — це ціна, при якій число покупців дорівнює числу продавців. Половина інвесторів, що торгують вашою «гарячою акцією», намагаються позбутися її.

А можливо, ви знаєте щось, чого не знає продавець. Мабуть, усі, хто скидає акції *XYZ Corp.*, не читали статтю в *Wall Street Journal* про новий популярний засіб від чоловічої лисини. Ну, все буває. Однак де поділися інші досвідчені покупці у світі? Ця акція явно коштує 45 доларів, однак із якихось причин Воррен Баффет, торговці від *Goldman Sachs* і менеджери портфоліо *Fidelity* не кидаються їх купувати. (Якби кинулися, ціна акції піднялася б значно вище, подібно до будинку в Лінкольн Парку.) Може, ви знаєте щось, що ніхто інший на Волл-стріт не знає (пам'ятаючи, що торгівля з використанням таємної інформації протизаконна)?

А може, хтось на Волл-стріт підсовує вам цю ідею з акціями? Брокерські організації Америки залучають аналітиків, що цілими днями відстежують корпоративну Америку. Може, уся ця інформація хибна? Ні, хоча є багато випадків некомпетентності й конфлікту інтересів. Аналітики надають різну законну інформацію, подібно до того, як це робив ваш агент із нерухомості. Коли ви хочете купити будинок, ваш агент може розповісти вам про район, школи, податки, кримінальну ситуацію — про ті питання, які мають значення. Аналітики Волл-стріт роблять те саме для компаній: вони повідомляють про менедж-

* Акції, що мають високий попит.

мент, майбутню продукцію, галузь, конкуренцію. Однак це не гарантує того, що ви отримаєте дохід від купленої акції вище середнього.

Проблема в тому, що кожен інший також має доступ до тієї самої інформації. Це суть теорії ефективних ринків. Головна передумова цієї теорії полягає в тому, що ціни на активи вже відображають всю наявну інформацію. Тому важко, фактично неможливо обрати акції, що будуть суперконкурентними на ринку з будь-якою часткою послідовності. Чому ви не можете купити будинок у Лінкольн Парку за 250 тисяч доларів? Бо продавці й покупці усвідомлюють, що цей будинок коштує значно більше. Акції *XYZ Corp.* нічим не відрізняються від цього. Ціни акцій встановлюються на чесному рівні, якщо вважати, що ми знаємо чи можемо передбачити все; ціни зростатимуть чи падатимуть у майбутньому лише у відповідь на неочікувані події, про які ми не знаємо нині.

Купівля акцій значною мірою схожа на вибір найкоротшої черги до каси в супермаркеті. Може, одна черга рухається швидше, ніж інша? Цілком можливо, так само як одні акції перевершують інші. Чи є якісь ознаки, що підказують вам, наскільки одна черга рухається швидше за інші? Так. Ви не хочете опинитися позаду чоловіка з двома доверху повними візками або літньої жінки, котра повільно перебирає пачку купонів. То чому ж ми рідко опиняємося в найкоротшій черзі (а найбільш професійні торговці акціями не б'ють ринкові ціни)? Бо кожен інший шукає того самого, що й ми, і діє відповідно. Він може бачити мужика з двома візками, стажиста-касира на третій касі, даму з купонами в черзі до шостої каси. Кожний на виході намагається потрапити до найшвидшої черги. Іноді вам пощастить, іноді ні. Поступово все усередниться, і якщо ви ходите до супермаркету досить часто, ви в середньому витратите на чергу стільки ж часу, як і будь-хто інший.

Насправді ми можемо піти у своїй аналогії ще далі. Припустімо, що десь у проході ви помітили літню жінку, котра вкладає пачку купонів до кишені. Коли ви підходите до черги й бачите її там, ви мудро скеруєте візка в іншу чергу. І коли вона витягатиме свого гаманця, відратовуватиме монети й купони, ви привітаєте себе з успіхом. За секунду, правда, ви можете виявити, що чоловік перед вами забув зважити свої авокадо. «Цінник на авокадо на третю касу!» — волає ваш касир раз по раз, а ви бачите, що дама з купонами вже виїжджає з дверей магазину. Хто міг це передбачити? Ніхто, так само, як ніхто не міг передбачити, що *MicroStrategy*, вельми успішна компанія програмного забезпечення, перегляне свої доходи 19 березня 2000 року, значною мірою вимиваючи мільйони зароблених доларів зі своїх рахунків. Акції впали за один день до 140 доларів,

що було зниженням на 62 %. Чи очікували інвестори й менеджери портфоліо, які купували акції *MicroStrategy*, що таке може трапитись? Звичайно, ні. *Це те, чого ви не можете передбачити.* Дійсно, наступного разу, коли ви подумаете інвестувати великі суми грошей в акції однієї компанії, навіть великої фірми, що добре дивиться на ринку, повторюйте ці магічні слова: «Енрон, Енрон, Енрон». Або «Леман, Леман, Леман»*.

Прихильники теорії ефективних ринків радять інвесторам: виберіть одну чергу і стійте в ній. Якщо активи отримують ефективну ціну, тоді мавпа, кидаючи стрілки дартс у зведення акцій, повинна обрати портфоліо, що має в середньому такі самі показники, як і портфоліо, обрані зірками Волл-стрит. (Бертон Малкіл зазначив, що через важливість диверсифікації мавпа повинна фактично кидати мокрого рушника** на зведення акцій.) Дійсно, інвестори тепер мають доступ до своєї власної мавпи з рушником: індексні фонди. Індексні фонди — це інвестиційні фонди відкритого типу (взаємні фонди), що не прагнуть до перемоги: замість цього вони купують і утримують заздалегідь визначений кошик акцій, такий, як *S&P 500*, індекс, що вміщує п'ятсот найбільших американських компаній. Оскільки *S&P 500* — широке ринкове усереднення, можна очікувати, що половина американських активно керованих взаємних фондів матимуть кращі показники, а половина — гірші. Однак це — до врахування витрат. Менеджери фондів встановлюють плату за всі «удари по колесах»; вони також зумовлюють витрати своєю агресивною торгівлею. Значно дешевше керувати індексними фондами, як і мавпами, що кидають рушники.

Однак усе це — теорія. Що засвідчують дані? Виявляється, що мавпа з рушником може бути найкращим другом інвестора. Згідно з *Morningstar*, фірмою, що відстежує взаємні фонди, трохи менше половини американських активно керованих диверсифікованих фондів б'ють компанії з *S&P 500* за останній рік. Ще більш вражає те, що 66 % активно керованих фондів б'ють *S&P 500* за останні п'ять років. Однак погляньте, що відбувається, якщо розширити часові рамки: за останні двадцять років лише 45 % активно керованих фондів б'ють *S&P 500*, і це найбільше відповідає часовим рамкам для людей, що заощаджують на пенсію чи навчання в університеті. *Іншими словами, 55 % взаємних фондів, які заявляють про свою особливу здатність купувати акції, протягом двадцяти*

* *ENRON* — колишня величезна енергетична компанія, прибутки якої сягали 101 мільярда доларів. Збанкрутувала 2000 року. *Lehman Brothers* — американський інвестиційний банк, раніше одна з провідних фінансових установ світу. Збанкрутував 2008 року.

** Тобто, очевидно, замість вибору окремих акцій випадковим чином «накривати рушником» максимальну кількість акцій.

років знизили свої показники порівняно з простими індексними фондами, нашим сучасним еквівалентом мавпи, що кидає рушника на зведення акцій.

Якби ви інвестували 10 тисяч в середній активно керований акціонерний фонд у 1973 році, коли еретична книга Малкіла «*A Random Walk Down Wall Street*» уперше вийшла у світ, нині вони коштували б 355091 долар (після багатьох перевидань). Якби ви інвестували ті самі гроші в індексний фонд *S&P 500*, це принесло б сьогодні 364066 доларів.

Незважаючи на дані, теорія ефективних ринків не належить до найпопулярніших на Волл-стріт. Є старий анекдот про двох економістів, що йдуть вулицею. Один із них бачить 100-доларову банкноту, що лежить на тротуарі, й показує на неї своєму колезі: «Це що, сто доларів валяються в багнюці?»

«Ні, — каже його друг. — Якби це були сто доларів, хтось би їх уже давно підняв».

І вони йдуть далі.

Ані ринок житла, ані ринок акцій останнім часом не поводитися у спосіб, характерний для уважної й послідовно мислячої людини. Деякі найяскравіші вчені в галузі фінансів розкритикували теорію ефективних ринків. Економісти-біхевіоралісти задокументували, як індивіди приймають хибні рішення: ми схильні до стадної поведінки, ми надто довіряємо власним здібностям, ми надаємо надто великого значення останнім тенденціям, прогнозуючи майбутнє, і так далі. Враховуючи, що ринок є просто набором рішень індивідів, резонно припустити, що коли індивіди систематично помиляються (наприклад, надто активно реагують на хороші й погані новини), то і на ринках справи йдуть погано (мильні бульки й банкрутства).

Існує навіть нова галузь науки — нейроекономіка, що поєднує економіку, когнітивну неврологію і психологію для дослідження того, яку роль біологія відіграє у прийнятті нами рішень. Одним із найбільш неочікуваних і загадкових відкриттів є те, що люди з пошкодженнями мозку можуть бути особливо хорошими інвесторами. Чому? Бо пошкодження певних областей мозку може ослабити емоційні реакції, які змушують решту людей робити дурниці. Команда дослідників від університетів Карнегі Меллон, Стенфорду й Університету Айова провели експеримент із порівнянням рішень про інвестування, зроблених п'ятнадцятьма пацієнтами з пошкодженням тих ділянок мозку, які контролюють емоції (однак із непошкодженими функціями логіки й пізнання), з рішеннями, які приймала контрольна група. Інвестори з пошкодженням мозку виграли цю гру, отримавши на 13 % більше грошей, ніж контрольна група, значною мірою, на думку авторів, завдяки тому, що

вони не відчували страху й занепокоєння. Інвестори з пошкодженням мозку більше ризикували, коли була висока можливість потенційного заробітку, і проявляли менше емоцій, коли зазнавали втрат⁷.

Ця книга не прописує пошкодження мозку як стратегію інвестування. Однак економісти-біхевіоралісти вважають, що, очікуючи хибних рішень, які, ймовірно, робитимуть звичайні інвестори, ми можемо перемогти ринок (чи принаймні уникнемо його деструктивної дії). Економіст з Елю Роберт Шиллер уперше кинув виклик теорії ефективних ринків на початку 1980-х років. Він став значно знаменитішим після своєї книги «*Irrational Exuberance*»^{*}, яка у 2000 році стверджувала, що ринок акцій був переоцінений. Він мав рацію. Через п'ять років він стверджував, що в ринку житла виникла мильна булька. І знову мав слушність.

Якщо ірраціональні інвестори нехтують розкиданими стодоларовими банкнотами, може, варто нам якось підібрати їх? Так, говорить Річард Талер, економіст із Університету Чикаго (і той самий, хто забрав миску з кеш'ю у своїх гостей у розділі 1). Талер навіть хотів вкласти свої гроші згідно з теорією. Він і дехто зі співробітників створили взаємний фонд, що скористався б нашою людською недосконалістю: біхевіоральний фонд акцій зростання. Навіть скажу, що після того, як я брав інтерв'ю у містера Талера для Чиказького радіо, то вирішив відкласти убік свою сильну віру в ефективні ринки й інвестувати невелику суму в його фонд. І як? Дуже добре. Біхевіоральний фонд акцій зростання дав середню віддачу 4,5 % на рік після початку своєї діяльності порівняно із середньою річною віддачею 2,3 % для S&P 500.

Теорія ефективних ринків скоро зайде в глухий кут. Фактично для кожного інвестора це все ще вирішальна концепція для розуміння з двох причин. По-перше, ринки можуть робити ірраціональні речі, однак це не полегшує завдання на цих божевільних рухах, принаймні не дуже довго. Коли інвестори отримують вигоду від ринкової аномалії, скажімо, купуючи акції, що були ірраціонально недооцінені, вони виправлять саму неефективність, яку використали (піднімаючи ціну на недооцінені акції, поки вони не перестануть бути недооціненими). Пригадайте початкову аналогію з намаганням знайти найшвидшу чергу в супермаркеті. Припустімо, що ви знайшли одну чергу, яка рухається прогнозовано швидше, ніж інші, — можливо, там сидить меткий касир і жвавий пакувальник. Цей результат спостерігають інші покупці, вони починають переходити до вашої черги, поки вона не перестане бути

^{*} «Ірраціональне багатство».

найшвидшою. Шанси, що ви знаходитимете найкоротшу чергу з тижня в тиждень, фактично нульові. Взаємні фонди працюють так само. Якщо менеджер портфоліо починає перемагати ринок, інші бачать його надзвичайні здобутки й копіюють цю стратегію, що робить її менш ефективною в цьому процесі. Тож навіть якщо ви вірите, що на землі лежатиме столондарова банкнота, не забувайте, що вона не лежатиме там довго.

По-друге, найефективніші критики теорії ефективного ринку вважають, що середньостатистичний інвестор навряд чи обіграє ринок і не повинен намагатися. Ендрю Лоу з Массачусетського технологічного інституту і А. Крейг МакКінлі з Вортон Скул є авторами книги під назвою «*A Non-Random Walk Down Wall Street*»*, де вони наполягають, що фінансові експерти з надзвичайними ресурсами, такими, як суперкомп'ютери, можуть перемогти ринок, знаходячи й використовуючи аномалії ціноутворення. В огляді цієї книги в журналі «*Business Week*» зазначалося: «Мабуть, несподівано Лоу і МакКінлі фактично погоджуються з порадою Малкіла до «середнього» інвестора. Якщо у вас немає спеціальних знань або часу чи грошей, щоб здобути пораду експерта, кажуть вони, то вперед — вкладайте в індексні фонди»⁸.

Воррен Баффет, явно найкращий покупець акцій в усі часи, каже те саме⁹. Навіть Ричард Талер, той, хто переміг ринок зі своїм біхевіоральним фондом акцій зростання, казав у *Wall Street Journal*, що більшу частину своїх пенсійних заощаджень він вкладає в індексні фонди¹⁰. Індексунання для інвестицій — регулярна вправа, як безжирова дієта для схуднення: хороша стартова позиція. Кожен, хто заявляє, що у нього є кращий спосіб, повинен довести це.

Як я вже зазначав, цей розділ не є посібником з інвестунання. Нехай інші пояснюють «за» і «проти» планів заощадження на університетське навчання, муніципальних облігацій, плаваючих рент і всіх інших сучасних варіантів інвестунання. Слід сказати, що фундаментальна економічна наука може дати нам «тест на нюх». Вона пропонує нам базовий набір правил, яким має слідувати будь-який пристойний інвестор:

Зберігати. Інвестувати. Повторювати. Повернімося до найбільш базової ідеї цього розділу: капітал дефіцитний. Це єдина причина того, що будь-який вид інвестунання зумовлює прибуток. Якщо у вас є вільний капітал, то хтось заплатить вам, щоб скористатися ним. Однак вам спершу треба мати цей вільний капітал, і єдиний спосіб створити вільний

* «Невипадкова прогулянка по Волл-стрит».

капітал — це витратити менше, ніж ви заробляєте, тобто заощаджувати. Що більше ви заощаджуєте, і що раніше ви почнете заощаджувати, то більшу ренту з фінансового ринку ви зможете отримувати. Кожна хороша книжка про особисті фінанси сплутиме вас чеснотами складних відсотків. Тут достатньо згадати, що Альберт Ейнштейн, кажуть, назвав це найбільшим винаходом усіх часів.

Зворотним боком, звичайно, є те, що, коли ви витрачаєте більше грошей, ніж заробляєте, тоді ви мусите «орендувати» десь різницю. І ви муситимете платити за цей привілей. Оплата оренди капіталу нічим не відрізняється від оренди всього іншого: це витрати, що відсутують на другий план те, що ви хотіли би спожити пізніше. Вартість гарного життя сьогодні — це гірше життя в майбутньому. І навпаки, винагорода за економне життя сьогодні — це краще життя в майбутньому. Отже, відкладіть убік питання, чи ваші збереження в приватному пенсійному фонді будуть в акціях, а чи в облігаціях. Перший крок значно простіший: починайте заощаджувати якомога раніше, заощаджуйте часто і повертайте кошти на кредитні картки.

Ризикуйте, заробляйте винагороду. Гарзд, тепер поговоримо про те, в акціях чи в облігаціях має бути ваше заощадження в пенсійному фонді. Припустімо, у вас є капітал для того, щоб його здавати в оренду, і ви обираєте між двома варіантами: позичити його федеральному уряду (облігації Скарбниці) чи вашому сусідові Лансу, який три роки штукатуривав свій льох і заявляє, що винайшов двигун внутрішнього згорання, який працює на соняшниковому насінні. І федеральний уряд, і ваш сусід Ланс пропонують вам 6 % на позику. Що робити? Якщо у Ланса немає вашої фотографії в компрометуючій позі, ви повинні придбати урядові облігації. Двигун на соняшниковому насінні — ризикова пропозиція, а урядові облігації — ні. Можливо, Ланс знайде капітал, необхідний, щоб побудувати свій винахід, однак не пропонуючи повернення з 6 % згори. *Більш ризиковані інвестиції повинні забезпечувати вищий очікуваний прибуток, щоб залучити капітал.* Це не якийсь таємний закон економіки: це просто ринки в роботі. Жодна розумна людина не інвестуватиме гроші кудись, якщо вона може отримати той самий очікуваний прибуток з меншим ризиком.

Це має чітке значення для інвестора: вам мають компенсувати більший ризик. Отже, що ризикованішим є ваше портфоліо, то вищим є ваш прибуток — *в середньому*. Так, тут знову надокучливе поняття «в середньому». Якщо ваше портфоліо містить ризик, це також означає, що можуть трапитися вельми неприємні речі. Ніщо не виражає цю думку

краще, ніж колишній заголовок у *Wall Street Journal*: «Облігації дають вам змогу спати вночі, однак за певну ціну»¹¹. У тій статті розглядалися прибутки від акцій та облігацій за період із 1945 по 1997 рік. За той період портфоліо зі 100 % акцій дало середній прибуток 12,9 % на рік, а портфоліо зі 100 % облігацій — відносно помірний середній річний прибуток у 5,8 %. Тож ви можете запитати себе, хто ж ті дурні, що мають облігації? Не так швидко. Та сама стаття далі розглядала, як поводитися різні портфоліо в їхні найгірші роки. Портфоліо акцій утратило 26,5 % своєї вартості у свій найгірший рік, тоді як портфоліо облігацій ніколи не втрачало більше, ніж 5 % своєї вартості за один поганий рік. Подібним чином портфоліо акцій мало негативний річний прибуток вісім разів за період 1945—1997 рр., а портфоліо облігацій — лише раз. Підсумок: ризик винагороджується, якщо ви поблажливо до цього ставитесь.

Це повертає нас до ендавменту Гарвардського університету, що втратив приблизно третину своєї вартості під час фінансової кризи 2008 року. А Ель утратив чверть свого ендавменту лише за один рік. Водночас за той самий період негативних економічних обставин моя теща заробила близько 3 % прибутку, тримаючи майже всі свої активи на депозитних сертифікатах і поточному рахунку в банку. Може, моя теща — геній інвестування? Чи повинен Гарвард класти більше своїх активів на величезний банківський рахунок? Ні й ні. Моя теща завжди тримає свої активи в безпечних, але малоприбуткових інвестиціях, бо в неї несмак до ризику. Вона захищена в погані часи. Звичайно, це означає, що, коли ринок акцій дає приріст 18 % на рік, вона заробляє... 3 %. З іншого боку, Гарвард і Ель, та й інші школи з великим ендавментом заробляли величезні прибутки в найкращі роки, суттєво ризикуючи й роблячи відносно неліквідні інвестиції. (Ліквідність — це відображення того, наскільки швидко й передбачувано щось може бути перетворено на гроші. Неліквідні інвестиції, як і рідкісне мистецтво венеційських корпоративних облігацій, мають платити відсотки для компенсації за цей недолік. Звичайно, якщо вам потрібно терміново позбутися їх, щоб отримати гроші, матимете проблему.) Ці інституції сплачують випадкову ціну за свої агресивні портфоліо, однак ці перешкоди мають більш ніж покриватися в довготривалій перспективі прибутками, що набагато вищі за депозитний сертифікат. Найважливіше те, що ендавменти відрізняються від типового інвестиційного планування на навчання чи пенсію, їхній інвестиційний горизонт теоретично нескінченний, а отже, вони можуть дозволити собі деякі дуже погані роки чи навіть десятиліття, якщо це максимізує прибуток за наступні

сто або двісті років (хоча і Гарвард, і Єль муслили серйозно скоротити свої бюджети, щоб урівноважити втрати прибутку від ендавменту). Президент Єльського університету Ричард Левін казав у *Wall Street Journal*: «Ми отримали величезні додаткові прибутки в часи розвитку. Коли все це закінчиться і справи стабілізуються, гадаю, ми побачимо, що загальні показники (ендавменту) в довготривалій перспективі кращі, ніж якби ми цього не робили»¹². Напевно, він має рацію, однак це не обов'язково вказує на мудру стратегію для моєї тещі.

Диверсифікуйте. Коли я викладаю фінанси, мені подобається, як мої студенти підкидають монетку. Це найкращий спосіб приймати певні рішення. Ось один приклад: вельми урізноманітнений портфоліо значно знизить ризики серйозних втрат, не знижуючи вашого очікуваного прибутку. Звернімося до монет. Припустімо, що прибуток від 100 тисяч доларів, які ви поклали в пенсійний фонд, залежить від того, як впаде монетка: орел — ваш прибуток зростає вчетверо, решка — ви втрачаєте все. Середній результат цієї вправи дуже хороший. (Ваш очікуваний прибуток 100 %.)^{*} Проблема, звичайно, в тому, що втрати неприйнятні. Ви маєте 50 % шансів, що втратите весь кошук з яйцями. Спробуйте пояснити це своїй дружині.

Тоді давайте принесемо більше монет. Припустімо, що ви розклали свої 100 тисяч доларів у приватному пенсійному фонді на десять різних інвестицій, які мають однакову схему виграшу: орел — інвестиції збільшуються вчетверо, решка — стають нічого не варті. Ваш очікуваний прибуток узагалі не змінився: в середньому ви викинете п'ять разів орла і п'ять — решку. П'ять ваших інвестицій зумовлять збільшення вартості вчетверо, а п'ять зовсім знеціняться. Це приводить до тих самих 100 % прибутку. Однак подивіться, що сталося з вашим неприйнятним ризиком. Єдиний варіант, коли ви втратите всі гроші приватного пенсійного фонду, — це якщо ви десять разів підряд викинете решку, що дуже малоімовірно. (Ймовірність — менш ніж один випадок на тисячу.) Тепер уявіть собі ту саму вправу, коли ви купуєте декілька індексних фондів, що мають тисячі акцій з усього світу^{**}. Така кількість монеток ніколи не дасть вам усіх решок.

^{*} Очікуваний прибуток складатиме $0,5 (\$400,000) + 0,5 (\$0) = \$200,000$, що становить 100 % прибутку на вашу інвестицію в 100 тисяч доларів. (Прим. авт.)

^{**} Цей приклад дещо спрощений. Випадання монетки незалежне, тоді, як показники окремих акцій — ні. Деякі події, як, наприклад, стрибок відсотків, впливатимуть на весь ринок. Тому придбання двох акцій не буде великою диверсифікацією, оскільки означатиме розділення вашого портфоліо між двома монетками. Однак ширший підхід цілком прийнятний. (Прим. авт.)

Звичайно, для вас краще буде, якщо всі ці інвестиції матимуть наслідки, повністю незалежні один від одного. Одна справа — кидати монетку, коли наслідок одного підкидання не корелює з наслідком від наступного. Зовсім інша справа — купувати акції *Microsoft* та *Intel* і потім вважати, що ви безпечно розділили своє портфоліо на два кошики. Так, це дві різні компанії з різною продукцією та різним менеджментом, однак якщо *Microsoft* матиме дійсно поганий рік, то є досить великі шанси на те, що й *Intel* теж матиме клопіт. Однією з помилок, що призвели до цієї фінансової кризи, було вважати, що групування лотів іпотеки разом у єдині цінні папери, підкріплювані іпотекою, створювало інвестицію, що була безпечнішою й несподіванішою, ніж будь-яка окрема іпотека, — так само, як підкидання сотні монет замість однієї. Якщо ви є банком з одним затриманим іпотечним кредитом, це може привести до дефолту, забравши з собою увесь ваш капітал. Однак якщо ви купуєте фінансовий продукт, що складається з тисяч іпотек, більшість із них будуть хороши-ми, що попередить ризик випадкового дефолту.

У нормальні часи це, мабуть, справедливо. Іпотека йде до дефолту, якщо людина захворює чи втрачає роботу. Навряд чи це буде сильно корелювати з великою кількістю сімей: якщо один будинок на квартал потрапить під вилучення застави, то можна не очікувати, що й з іншими станеться те саме. Коли ж лускає мильна булька нерухомості, усе змінюється. Ціни на житло стали свинцевим тягарем для всієї країни, а рецесія, що їх супроводжувала, означала, що все більше й більше людей втрачали роботу. Позірно розумні цінні папери, підкріплені позиками на нерухомість, перетворилися на «токсичні активи», які з того часу ми намагаємося відчистити.

Інвестувати на тривалий період. Ви були коли-небудь у казино, коли хтось зриває великий куш? Оператори казино щасливі від цього так само, як і всі інші. Чому? Бо вони хочуть отримати велику суму грошей у довготривалій перспективі, і це стає невеликою неприємністю на цьому шляху. Вигода від володіння казино в тому, що числа складаються на вашу користь. Якщо ви захочете почекати досить довго — й позувати на фото, як ви вручаєте величезний чек випадковому переможцю, — тоді ви будете багатим.

Інвестування має ті самі вигоди, що й володіння казино: шанси складаються на вашу користь, якщо ви маєте терпіння й згодні пережити випадкові втрати. Будь-яке портфоліо розумних інвестицій повинен дати позитивний очікуваний прибуток. Пам'ятайте, ви віддали в оренду капі-

тал різним особам й очікуєте отримати якийсь прибуток. Справді, чим ризикованіша угода, тим більше ви очікуєте отримати в середньому. Отже, чим довше ви триматимете ваші (диверсифіковані) інвестиції, тим довше матимете ймовірність, що вони спрацюють. До чого індекс Доу буде ближчим завтра? Не знаю. Де він буде через рік? Не знаю. Де він буде через п'ять років? Мабуть, вище, ніж сьогодні, однак не обов'язково. Де він буде через двадцять п'ять років? Значно вище, ніж сьогодні, — я в цьому абсолютно впевнений. Ідіотизм щоденної торгівлі — придбання акцій у сподіванні продати їх через кілька годин з вигодою — полягає в тому, що сюди входять усі витрати на торгівлю акціями (комісія й податки, не кажучи вже про ваш витрачений час) без будь-якого прибутку, що можна було б отримати, зберігаючи цінні папери тривалий час.

Отже, тепер ви маєте його — тест на нюх для особистого інвестування. Наступного разу, коли інвестиційний радник прийде до вас із пропозицією 20 чи 40 % прибутку, ви знатимете, що справедливе одне з трьох тверджень: (1) це може бути дуже ризикованою інвестицією, щоб виправдати такий високий очікуваний прибуток, — згадайте ендавмент Гарварду; (2) ваш інвестиційний радник натрапив на можливість, якої ще не помітили найкращі у світі інвестори, і він достатньо порядний, щоб поділитися з вами, — будь ласка, зателефонуйте мені; чи (3) ваш радник некомпетентний або/і непорядний — згадайте Берні Мейдоффа*. Надто часто відповіддю є варіант (3).

Захопливою стороною економічної науки є те, що її фундаментальні ідеї не змінюються. Монархи в середньовіччі потребували збільшення капіталу (зазвичай, щоб вести війни), так само, як і сучасні біотехнологічні стартапи. Не знаю, якою буде наша планета через сто років. Можливо, ми заселятимемо Марс чи перетворюватимемо солону воду на чисте відновлюване джерело енергії. Але я точно знаю, що будь-яке з цих досягнень використовуватиме фінансові ринки, щоб збільшувати капітал і зменшувати ризик. І я твердо переконаний, що американці не стануть худенькими й здоровими, коли їстимуть лише грейпфрути й морозиво.

* Бернارد Мейдофф — колишній голова Ради директорів NASDAQ. 2009 року за фінансові махінації засуджений до 150 років ув'язнення за створення найбільшої в історії США фінансової піраміди.

ВЛАДА ОРГАНІЗОВАНИХ ІНТЕРЕСІВ:

*що економіка може нам
розповісти про політику*

Багато років тому я проводив відпустку з групою друзів. Єдиний науковець на всю компанію, я був об'єктом помірною зацікавлення. Коли я пояснив, що вивчав публічну політику, один із моїх товаришів скептично запитав: «Якщо люди так багато знають про публічну політику, чому все так заплутано?» З одного боку, запитання було ідіотське: це все одно, що запитати: «Якщо ми знаємо стільки про медицину, чому люди увесь час продовжують помиратися?» Можна завжди знайти розумні заперечення через десять років. (У той час я лише спромігся промурмотіти: «Ну, це так складно».) Я мав би вказати, що в галузі публічної політики, як і в медицині, ми досягли досить хороших успіхів. Американці мають краще здоров'я, стали багатші, більш освічені й менш уразливі для економічних бумів і криз, ніж будь-коли в історії, не згадуючи останнього економічного спаду.

І все ж це запитання мучило мене багато років, значною мірою тому, що за ним криється важливий момент: навіть якщо економісти досягають консенсусу щодо публічної політики, яка покращить наше життя, ці пропозиції розбиваються об цегляний мур політичної опозиції. Досконалим прикладом є міжнародна торгівля. Я не впевнений, що знаю хоч одного економіста, який би вважав, що міжнародна політика не є тим вирішальним чинником для добробуту і багатих, і бідних країн. Лиш одна мала проблема: це питання буквально викликає протести на вулицях. Навіть перед насильницькими антиглобалізаційними протестами, такими як у Сіетлі й Генуї, угоди про розширення торгівлі на зразок Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (NAFTA) викликали запеклі політичні баталії.

Водночас популістські закони проходять через Конгрес, викидаючи гроші на малі проекти, які не можна вважати такими, що сприяють національним інтересам. Протягом майже п'ятдесяти років федеральний бюджет містив статтю виплати грошей американським фермерам — виробникам мохеру. (Мохер виробляють із вовни ангорських кіз, і він є заміником шерсті.) Мохерова субсидія була введена 1955 року на вимогу збройних сил, щоб забезпечити достатнє постачання волокна для військової уніформи у разі війни. Не сперечатимуся з цього приводу. Однак військові перейшли на синтетичні тканини для своєї уніформи ще близько 1960 року. Уряд продовжує виплачувати великі гроші мохеровим фермерам протягом наступних тридцяти п'яти років. Мохерова субсидія фактично була скасована, коли стала втіленням популістської політики і була приречена через свою повну абсурдність.

Але потім, коли нашу увагу привернуло щось інше, вона повернулася. Закон про фермерство 2008 року містить положення про субсидії для виробників мохеру й шерсті для врожаю років з 2008 по 2012. Як це сталося?

Це сталося не тому, що мохерові фермери дуже впливові, добре забезпечені чи політично підковані. Жодне з цього не має до них ніякого стосунку. Насправді мала кількість мохерових фермерів — це перевага. Єдине, що мохерові фермери мають запропонувати, це те, що вони можуть отримувати великі урядові виплати, яких платники податків навіть не помітять. Припустімо, що є тисяча мохерових фермерів, кожний із яких отримує чек на 100 тисяч доларів від федерального уряду щовесни лиш за те, щоб вони були мохеровими фермерами. Ті фермери, які отримують цю субсидію, дуже дбають про неї — мабуть, більше, ніж про будь-яку іншу урядову політику. Водночас решта з нас, які платять лише центи додатково до податків, щоб запобігти не обов'язковим поставкам мохеру, узагалі не цікавляться цим. Будь-який політик, що займається безпекою роботи, може вирахувати, що голосування за мохерову субсидію принесе значну підтримку від мохерових фермерів, і при цьому нічого не коштуватиме іншим виборцям. Елементарно в політичному сенсі.

Проблема в тому, що мохерові фермери — не єдина група, яка прагне отримати субсидії, зменшення податків, торговельний захист чи якусь іншу урядову політику, що принесе їм до кишені гроші. Дійсно, найспритніші політики можуть торгувати між собою прихильниками — якщо ви підтримуєте мохерових фермерів у моєму окрузі, я підтримаю Зал слави Бінго у вашому. Коли я був спічрайтером губернатора штату

Мен, ми зазвичай називали бюджет штату різдвяною ялинкою. Кожний законодавець міг повісити одну-дві прикраси. Нині я живу в Іллінойсі, у П'ятому окрузі Конгресу, місце якого протягом десятиліть обіймав Дан Ростенковскі* (а після нього Рам Емануель). Ми, чиказьці, можемо їздити по місту і буквально тицяти пальцем у те, що збудував Рості. Коли Музею науки й промисловості потрібні були десятки мільйонів доларів для будівництва підземного паркінгу, Дан Ростенковскі знайшов федеральні фонди¹. Чи повинні були платники податків із Сіетла чи сільського Вермонту заплатити за паркінг під музеєм у Чикаго? Звичайно, ні. Однак коли я взяв своїх дітей у минулі вихідні до музею під час сильного дощу, то був радий припаркуватися під дахом. Це допомагає пояснити, чому Дан Ростенковскі, недавно вийшовши з федеральної в'язниці, усе ще може зривати овації навстоячки на політичних мітингах у Чикаго.

Закон про стимулювання економіки, підготовлений адміністрацією Обама під час глибокої економічної кризи, став величезною законодавчою різдвяною ялинкою. У наступному розділі я покажу, що ці стимули були розумною справою для тих обставин. Однак не дуже тверезомисляча людина розробляла той закон, до якого увійшло фінансування справ від «зелених» машинок для гольфу до розбивача полярного льоду. Так, процес, що створив десятиліття тому виплату грошей мохеровим фермерам, живе й процвітає. Візьмімо етанол, добавку до бензину на основі зернових із гіпотетичними перевагами для довкілля. Бензин, змішаний з етанолом, оподатковується на 5,4 цента на галон менше, ніж чистий бензин, під приводом того, що він чистіше згорає і зменшує нашу залежність від закордонної нафти. Звичайно, ані вчені, ані екологи не переконані в таких чудових властивостях етанолу. Проведені 1997 року Головною рахунковою палатою (пізніше перейменованою на Урядову Рахункову палату), недержавним дослідницьким органом Конгресу, дослідження виявили, що етанол мало впливає і на поліпшення екології, і на нашу залежність від закордонної нафти. Однак субсидії на етанол коштують Скарбниці 7,1 мільярда доларів утрачених податкових надходжень. Ще гірше те, що етанол фактично може давати гірше забруднення повітря. Він випаровується швидше, ніж чистий бензин, посилюючи проблеми з озоном за високих температур. Дослідження 2006 року, опубліковані в Доповідях

* Сенатор від Демократичної партії, відомий багатьма законодавчими ініціативами й політичними діями. Був ув'язнений за розтрату коштів на власні потреби.

Національної академії наук, довели, що етанол дійсно знижує викиди парникових газів на 12 % порівняно з чистим бензином, однак розрахунки показали, що переробка всього американського врожаю зерна для отримання етанолу замінить лише невелику частку загального споживання бензину в Америці. Вирощування зерна також впливає на деградацію довкілля через застосування добрив і пестицидів².

Однак покластися на науку означає втратити основну лінію. Як зазначила *New York Times* у розпал президентських перегонів 2000 року, «Незалежно від того, чи справді етанол є надзвичайним паливом для автомобілів, він явно робить дива для кампанії у штаті Айова»³. Податкові субсидії для етанолу підвищують попит на зерно, що приносить гроші до кишень фермерів. Безпосередньо перед висуванням кандидатів у штаті Айова зерновий фермер Мартін Флаєр казав кореспондентів *Times*: «Іноді я думаю, що [кандидати] щойно вийшли й почали нам догоджати. — А потім додав: — Звичайно, це не найгірша справа». Національна асоціація виробників зерна зазначає, що програма підтримки етанолу збільшує попит на зерно, що додає до ціни кожного проданого бушелю 30 центів.

Білл Бредлі виступав проти субсидії на етанол протягом трьох термінів перебування сенатором від штату Нью-Джерсі (не дуже важливий відносно вирощування зерна штат). Дійсно, деякі його найважливіші досягнення як сенатора стосувалися очистки податкового кодексу від субсидій та обхідних шляхів, що загалом приносять більше шкоди, ніж користі. Однак коли Білл Бредлі прибув до Айови як кандидат від Демократичної партії далекого 1992 року, він «поговорив з деякими фермерами» й раптом виявив у своєму серці прагнення підтримати зниження податку для етанолу. Коротше, він зрозумів, що етанол є дуже важливим для виборців Айови, а Айова має вирішальне значення для президентських перегонів. Відтоді кожний основний кандидат у президенти підтримував субсидії для етанолу за винятком одного — Джона МакКейна. До його честі, сенатор МакКейн узагалі виступив проти субсидій на етанол під час своїх президентських кампаній 2000 і 2008 років. Хоча «відверта мова» сенатора МакКейна викликає захоплення, згадаймо одну важливу деталь: Джон МакКейн не є нині президентом Сполучених Штатів. Ним є Барак Обама — прихильник субсидій на етанол.

Етанол не належить до потужних особливих інтересів, що змушують нас підкорятися. Фермери складають лише 2—3 % населення, і ще менше з них вирощують зернові. Якби усунення вподобань з політичного процесу було справою грубої сили, тоді ті з нас, хто не може відрізнити

телицю від бичка, мали б відганяти фермерів геть. Дійсно, американські виборці-правші могли б зібратися разом і вимагати зниження податків за рахунок виборців-шульг. І можна було б знайти свій спосіб упоратися з тими мохеровими фермерами. Однак цього не сталося.

Економісти висунули теорію політичної поведінки, яка краще пояснює те, що ми насправді спостерігаємо. *Коли справа доходить до груп інтересів, вигідно бути малим.* Гері Бекер, той самий Нобелівський лауреат із Університету Чикаго, який так яскраво був представлений під час нашого обговорення людського капіталу, написав визначну роботу на початку 1980-х років, яка чудово ввібрала в себе те, що відомо як економіка регулювання. Базуючись на праці, що сягнула назад аж до докторської дисертації Мілтона Фрідмана, Бекер теоретизував, що за всіх інших рівних умов малі, добре організовані групи є найуспішнішими в політичному процесі. Чому? Бо витрати на отримання ними привілеїв від системи розподіляються на весь великий неорганізований сегмент населення.

Звернімося знову до етанолу. Вигоди від тих 7 мільярдів доларів податкових субсидій припадають на малу групу фермерів, приносячи кожному з них гарні прибутки. Водночас затрати розподіляються по решті 98 % населення, опускаючи етанол кудись нижче за засоби гігієни рота в нашому списку щоденних інтересів. Для мого плану, щоб виборці-шульги платили субсидії виборцям-правшам, справедливе протилежне. В Америці приблизно на одного шульгу припадає дев'ять правшів, тож якщо кожний правша отримуватиме від уряду вигоду, скажімо, в 100 доларів, кожний шульга муситиме платити 900 доларів, щоб профінансувати ці видатки. Ліворукі можуть сильно обуритися через свої податкові рахунки на 900 доларів, можливо, настільки, що це вийде на перший план у їхніх політичних поглядах, тоді як правші можуть помірно захоплюватися своєю стодоларовою субсидією. Фаховий політик, мабуть, покращив би перспективи своєї кар'єри, голосуючи за шульг.

Курйозний факт набуває більшого сенсу в світлі нашого обговорення: у країнах, де фермери становлять малу частку населення, як в Америці та Європі, уряди надають великі субсидії сільському господарству. Однак у країнах, де частка фермерів відносно велика, наприклад, у Китаї та Індії, субсидії йдуть іншим шляхом. Фермерів примушують продавати своє зерно за цінами нижче ринкових, щоб міські жителі могли купувати базові продукти задешево. У першому випадку фермери отримують політичні пільги, в другому — вони по-

винні платити за них. У логічну систему ці два приклади пов'язує те, що в обох випадках велика група субсидіює малу.

У політиці хвіст може крутити собакою. І це може мати глибокий вплив на економіку.

Смерть від тисячі субсидій. Витрати на підземний паркінг Дана Ростенковські незначні, якщо взяти до уваги, що вартість нашої економіки — 14 трильйонів доларів. Те саме стосується і субсидій на етанол. Те саме — і для торговельних преференцій, і для зниження податків фармацевтичних компаній, що діють в Пуерто-Рико, і для підтримки цін для виробників молочної продукції. Однак разом усі ці справи — і десятки тисяч інших, подібних їм, *мають* велике значення. Малі прояви неефективності починають руйнувати найбільш базову функцію ринкової економіки — зробити вкладення ресурсів і виробництво товарів та послуг максимально ефективним. Якщо уряд повинен підтримувати ціни на молоко, реальною проблемою стає надто велика кількість фермерів — виробників молока. Найкраще визначення, яке я коли-небудь чув про податковий захист, — це інвестиції особливого виду чи поведінка, що втрачає сенс у відсутності податкових чинників. І саме це і є проблемою: уряди не повинні займатися створенням стимулів для людей там, де без них немає ніякого сенсу щось робити.

У розділі 3 наведено всі міркування того, чому хороший уряд є не стільки важливим, скільки суттєвим. І все ж справедливо також сказати, що, коли Конгрес звертає свою увагу на проблему, на різдвяній ялинці з'являється купа нових прикрас. У своїх пізніших роботах Джордж Стіглер, економіст із Університету Чикаго, який отримав Нобелівську премію 1982 року, пропонував і обстоював антиінтуїтивну концепцію: фірми й галузі часто мають вигоду від регулювання. Насправді вони можуть використовувати політичний процес, щоб вводити регулювання, яке або допомагає їм самим, або заважає їхнім конкурентам.

Чи це видається малоймовірним? Розгляньмо сертифікацію вчителів. Кожний штат вимагає, щоб учителі публічних шкіл робили певні справи або досягали певного рівня, аби отримати ліцензію. Більшість людей вважають це достатньо резонним. У штаті Іллінойс вимоги до сертифікації з часом усе зростали. І знову це бачиться резонним, враховуючи нашу пильну увагу до реформи публічних шкіл. Однак якщо почати розкривати зміст політики сертифікації, справи стають досить похмурими. Профспілки вчителів, одна з найпотужніших політичних

сил в Америці, завжди підтримують ті реформи, які потребують більш ретельного навчання й випробувань учителів. Однак почитайте дрібний шрифт. Майже без винятків ці закони звільняють нинішніх учителів від будь-яких нововведених вимог. Іншими словами, індивіди, які хочуть стати вчителями, повинні брати додаткові курси чи скласти додаткові іспити, а діючі вчителі — ні. Це втрачає будь-який сенс, якщо закони про сертифікації написані на користь учнів. Якщо виконання певних дій необхідне, щоб навчати, тоді, напевно, кожен, хто стоїть перед дітьми у класі, повинен уміти їх виконувати.

Інші аспекти закону про сертифікацію також не є надто змістовними. Учителі приватних шкіл, багато з яких мають десятки років досвіду, не можуть викладати в публічних школах без проходження через різні перевірки (включно з викладанням учням), що є майже напевно не необхідними. Те саме стосується й університетських професорів. Коли Альберт Ейнштейн прибув до Принстона, штат Нью-Джерсі, він не мав легальної кваліфікації, щоб викладати фізику в середній школі.

Найбільш вражає (і дратує) в усьому цьому те, що дослідники виявили, що вимоги сертифікації фактично ніяк не корелюють із показниками роботи з учнями. Найкращий доказ цього (що узгоджується з усіма іншими свідченнями, про які я знаю) походить із Лос-Анджелеса. Коли Каліфорнія прийняла наприкінці 1990-х років закон про зменшення розмірів класу по всьому штату, Лос-Анджелес мусив узяти на роботу величезну кількість нових учителів, багато з яких були не сертифіковані. Лос-Анджелес зібрав також дані на рівні класу про успіхи учнів, приписаних до одного вчителя. Ці дослідження, проведені для Проекту Гамільтона — аналітичного центру публічної політики, — розглянули показники 150 тисяч учнів за три роки й дійшли таких двох висновків: (1) має значення якість учителя. Учні, приписані до найкращої чверті вчителів, мали на 10 балів* кращі показники, ніж учні, приписані до найгіршої чверті вчителів (виходячи з перевірки початкового рівня успішності учнів); і (2) сертифікація не має ніякого значення. Дослідження «не виявили ніяких статистично значимих відмінностей в успішності учнів, приписаних до сертифікованих і до несертифікованих учителів». Автори дослідження рекомендують штату усунути бар'єри, що перешкоджають талановитим людям ставати шкільними вчителями⁴. Більшість штатів роблять протилежне.

* Зі 100.

Містер Стіглер стверджував би, що все це легко пояснити. Лиш подумайте про те, чим цей процес вигідний учителям, а не учням. Введення труднощів на шляху до вчителювання зменшує притік нових людей до цієї професії, що добре для тих, хто уже в ній. Будь-які бар'єри виглядають привабливо зсередини.

У мене є особистий інтерес до всіх видів ліцензій на професію (випадків, коли штати вимагають, щоб індивіди були ліцензовані, перш ніж займатися певною професією). Моя докторська дисертація пояснювала позірно аномальну ситуацію в Іллінойсі: штат вимагає, щоб ліцензії отримували перукарі й манікюрниці, але не електрики. Недала робота електрика може спалити цілий квартал, а поганий манікюр чи зачіска відносно значно безпечніші. Однак саме перукарі й манікюрниці підпадають під регулювання урядом штату. Цьому є коротке пояснення з двох слів: групи інтересів. Найкращим прогнозом того, чи ліцензується професія в Іллінойсі, є розміри й бюджет її професійної асоціації. (Кожна професія мала порівняно з розмірами населення штату, тому всі ці групи мають «мохерові» переваги. Розміри й бюджет професійної асоціації відображають ступінь організації її членів, що дозволяє використовувати її.) Прикметно, що політична організація є кращим прогнозом введення ліцензування, ніж небезпека професії, подана її членами для публіки (вимірювана розмірами їхніх членських внесків). Джордж Стіглер мав слушність: *групи намагаються стати ліцензованими.*

Малі організовані групи уникають публічного ока й тиснуть на законодавців, щоб ті робили те, що не є обов'язковим для блага решти з нас. Економісти, особливо ті, що пов'язані з приналежною до вільного ринку «Чиказькою школою», часом сприймаються як вороги уряду. Точніше їх можна було б назвати скептичними. Чим ширше коло діяльності уряду, тим більше місця для особливих інтересів, що прагнуть отримати зиск для самих себе, і це не має нічого спільного зі законодавчими функціями уряду, описаними в розділі 3.

Тиранія статус-кво. Якщо малі групи можуть отримати бажане від законодавчого процесу, то вони можуть і зупинити те, що їм не потрібне, принаймні спробувати. Йозеф Шумпетер, який ввів в обіг поняття «творчої деструкції», описував капіталізм як процес безперестанного руйнування старої структури і створення нової. Це може бути позитивним для світу, але це погано для фірм і галузей, що складають «стару структуру». Індивіди, що встають на шляху прогресу

капіталізму, — чи руйнації з їхнього погляду, — використовуватимуть усі засоби, аби уникнути деструкції, включно з політикою. А чому б і ні? Законодавчий процес допомагає тим, хто допомагає сам собі. Групи, що відчують загрозу від конкуренції, можуть прагнути до торговельних преференцій, державної підтримки, сприятливих умов оподаткування, обмежень для конкуруючої технології чи якихось інших особливих ставлень. Перспектива скорочення виробництва чи банкрутства може зробити звернення до політиків украй необхідним.

То в чому ж проблема? А проблема в тому, що ми не отримаємо вигод від нової економічної структури, якщо політики вирішать захистити стару. Роджер Фергюсон-молодший, колишній віце-президент ради директорів Федерального резерву, пояснює: «Виробники політики, нездатні визнати взаємозв'язок між неперервним кипінням конкурентного середовища і створенням добробуту, прийдуть до зосередження своїх зусиль на методах і вміннях, що слабшають. У такий спосіб вони встановлюють публічні політики, спрямовані на захист слабких, застарілих технологій, а в кінцевому підсумку вони сповільнюють ходу економіки вперед»⁵.

І політика, і милосердя підказують нам, що ми повинні простягти руку тим, кого підкосила конкуренція. Якщо певні драматичні зміни ведуть до прогресу, тоді пиріг повинен збільшуватися. А якщо пиріг збільшується, то принаймні частину його треба запропонувати переможеним — у формі допомоги в реформуванні, перекваліфікації робочої сили чи чогось іще, що допоможе тим, хто вилетів на узбіччя, знову стати на ноги. Однією з особливостей Північноамериканської угоди про вільну торгівлю, що зробила її привабливою, було положення про компенсацію тим працівникам, втрата роботи якими могла бути пов'язаною із розширенням торгівлі з Мексикою. Подібним чином багато штатів використовують гроші від масової законодавчої угоди з виробниками тютюнової продукції, щоби компенсувати фермерам зменшення споживання тютюну, що загрожує їхньому добробуту.

Однак тут є вирішальна відмінність між використанням політичного процесу для створення безпечних умов тим, кого зачепила творча деструкція, і використанням політичного процесу в першу чергу для припинення самої творчої деструкції. Пригадаймо історію з телеграфом і компанією *Pony Express*. Однією справою було допомогти звільненим працівникам *Pony Express* перекваліфікуватися на операторів телеграфу, і зовсім іншою — допомагати їм заборонити телеграф. Часом політичний процес вдається до дій, еквівалентних останньому,

з причин, подібних до проблеми мохеру. Економічні вигоди від конкуренції величезні, однак вони розподіляються серед великої групи, а витрати менші, проте більш концентровані. В результаті майже не видно тих, хто отримує вигоду від творчої деструкції, а лузери шикуються до приймальні свого конгресмена в пошуках захисту, як зробив би кожен із нас, якби наші засоби для існування чи громада опинилися б під загрозою.

Це спостерігається в галузі міжнародної торгівлі. Торгівля — це добро для споживачів. Ми платимо менше за черевики, авто, електроніку, продукти й усе інше, що можна виробити краще або дешевше деінде у світі (або дешевше виробити у своїй країні завдяки міжнародній конкуренції). Наше життя покращується тисячами малих способів, що в сумі дають значний ефект. Оглядаючись на президентство Клінтона, колишній секретар Скарбниці Роберт Рубін відзначав: «Економічні вигоди від зменшення митних тарифів, про які ми домовлялися протягом останніх восьми років, є найсильнішим зменшенням податків за всю світову історію»⁶.

Дешеве взуття тут, кращі телевізори там — цього, мабуть, недостатньо, щоб середньостатистична людина полетіла кудись і брала участь у марші *на користь* Світової організації торгівлі (СОТ). Водночас ті, на кого найбільш негативно вплинула глобалізація, мають значно потужнішу мотивацію. В одному відомому випадку *AFL-CIO** та інші профспілки 1999 року відправили близько тридцяти тисяч своїх членів до Сієтла, щоб протестувати проти розширення СОТ. Зовнішнім приводом стало те, що профспілка була стурбована заробітками й умовами праці в країнах, що розвиваються. Нонсенс. *AFL-CIO* опікується американськими робочими місцями. Розширення торгівлі означає дешевші товари для мільйонів американців і втрату робочих місць та закриття заводів. Саме це мотивуватиме робітників марширувати вулицями, як це було багато разів в історії. Перші луддити були бандами англійських текстильних робітників, які руйнували обладнання для виробництва текстилю, протестуючи проти низьких заробітків і безробіття, зумовлених механізацією. Що, якби вони досягли своєї мети?

Врахуйте, що на початку XV століття Китай був значно більш просунутим технологічно порівняно із Заходом. Китай мав передові наукові знання, сільське господарство, техніку, навіть ветеринарну медицину.

* Американська федерація праці — Конгрес виробничих профспілок, одна з найбільших у США профспілкових організацій.

Китайці виплавляли залізо за двісті років до Різдва Христового, приблизно за п'ятнадцять століть до європейців. Однак Промислова революція сталася в Європі, а китайська цивілізація занепала. Чому? Одна історична інтерпретація вважає, що китайські еліти більше цінували стабільність, ніж прогрес. У результаті лідери блокували радикальні суспільні зміни, які зробили можливою Промислову революцію. Наприклад, у XV столітті лідери Китаю заборонили морські торговельні подорожі, задушивши торгівлю, а також економічний розвиток, відкриття й суспільні зміни, що супроводжують їх.

Ми створили деякі інститути, що допомагають благу більшості превалювати над вузькими (якщо розуміти у вищому сенсі) інтересами. Наприклад, президент часто прагнучим до «швидкого схвалення» Конгресом, коли адміністрація веде переговори щодо міжнародних торговельних угод. Конгрес усе ж повинен ратифікувати кожну досягнуту угоду, однак лише прямим голосуванням. Нормальний процес, коли законодавці можуть робити доповнення, скасований. Логіка полягає в тому, що законодавцям не надається можливість вихолощувати угоду, виділяючи окремі галузі: торговельна угода, що встановлює захист для кількох особливих інтересів у кожному районі, — це взагалі не торговельна угода. Процес швидкого схвалення підганяє політиків, які забалакують вільну торгівлю, приміряючи її на себе.

Піддана несправедливій критиці Світова організація торгівлі насправді є міжнародною версією процесу швидкого схвалення. Вести переговори про зниження торговельних бар'єрів між багатьма країнами, кожна з яких має повно своїх груп інтересів, — монументальне завдання. СОТ робить цей процес політично більш керованим, визначаючи, що країни повинні робити, аби приєднатися до неї: відкрити ринки, скасувати субсидії, скоротити митні тарифи тощо. Це ціна членства. Країни, які погодилися із цим, отримують доступ до ринків усіх членів організації, а це величезний пряник, що стимулює політиків казати «ні» мохеровим фермерам світу.

Зменшити політикам відпустку. Наприкінці 2000 року розпочалася моя багатообіцяюча політична кар'єра. Мене обрали головою громадської організації *Seminary Townhouse Association**. (Мабуть, «обрали» надто сильно сказано: попередній голова, залишаючи посаду, запитав, чи візьмуся я за це, а я був надто наївним, щоб сказати «ні».)

* Асоціація власників таунхаусів у Чикаго.

Приблизно в цей час Управління громадського транспорту Чикаго (СТА) оголосило про плани розширити мережу надземної залізничі й збудувати станцію дуже близько до наших будинків. Запропоноване розширення привело б нашу станцію у відповідність із Законом про американців з інвалідністю і дало б змогу СТА перевозити більше пасажирів. Це також перемістило б рейки надземки (разом із відповідним шумом) на десять метрів ближче до наших будинків. Коротше кажучи, цей план був хороший для громадського транспорту Чикаго і поганий для нашої асоціації таунхаусів. Під моїм чуйним керівництвом ми писали листи, проводили збори, консультувалися з архітекторами, подали альтернативні плани (деякі з них потребували б конфіскації й знесення будинків у іншому місці нашого району). Врешті-решт Фуллертон-авеню отримала нову станцію надземки, однак лише після того, як ми зробили все, що було в наших силах, аби зруйнувати цей проект.

Так, пані та панове, ми є група з особливими інтересами. Усі ми. Ви можете не вирощувати ангорських кіз (джерело мохеру), ви можете не вирощувати зернові (сировину для етанолу). Однак ви є частиною певної групи, та навіть багатьох груп, що мають унікальні інтереси: професійні, етнічні, демографічні, місцеві, галузеві, регіональні. Як каже стара приповідка: «Те, за що ви стоїте, визначається тим, де ви сидите». Легко проголошувати, що політики повинні діяти правильно. Відоме старе кліше щодо важких рішень має сенс. Правильні дії — ухвалення рішень, що приносять нації більше вигоди, ніж втрат, — не змусять людей підхопитися і палко їх вітати. Значно імовірніше, що та більшість, якій ви принесли вигоду, навряд чи це помітить, а от мала група, що зазнала втрат, закидає ваш автомобіль помідорами.

2008 року моя малоперспективна політична кар'єра стала цікавішою (хоча й не обов'язково більш перспективною). Президент Обама призначив конгресмена Рама Емануеля главою своєї адміністрації, внаслідок чого утворилася дірка в П'ятому окрузі Конгресу в Іллінойсі. Це мій округ у виборах до Конгресу, і я разом з іще більш ніж двадцятьма кандидатами вирішив поборотися на спеціальних виборах за це місце. (Нашу кампанію не треба плутати з вакантним місцем сенатора від Іллінойсу, яке колишній губернатор Род Благоевич намагався продати.) Я міркував, що, коли вже зібрався писати книжки на зразок цієї, щоб критикувати публічні політики, то мені потрібно вийти на ринг замість того, щоб кидати камінці зі сторони. (Просто для відомості — я виступав проти субсидій на етанол, а це відносно безглузда

позиція, враховуючи, що П'ятий виборчий округ до Конгресу повністю міський, і тут немає жодного фермера.)

Ключову думку цього розділу можна звести до мого досвіду участі в цій виборчій кампанії. На перших зборах кандидатів модератор, політичний оглядач чиказької газети, попросив кожного кандидата прокоментувати своє бачення федеральних цільових грошей. Цільові асигнування — це механізм, за допомогою якого члени Конгресу проводять бажані доповнення до законів. Він скеровує федеральні гроші на специфічні проекти в окрузі відповідного члена, а отже, ізольовані від будь-якого формального контролю щодо того, чи має сенс цей проект. Наприклад, цільові асигнування в законі про транспорт, такі як сумнозвісний «міст у нікуди» на Алясці*, скеровують кошти на будівництво мосту навіть попри те, що Департамент транспорту ніколи б не фінансував його. Питання цільових грошей виникло тому, що перший закон про витрати, підписаний Президентом Обамою, мав майже дев'ять тисяч пунктів щодо цільових грошей. (І це не перебільшення.)

Один за одним кандидати різко критикували і концепцію цільових грошей, і політиків, що підтримують її. Один кандидат навіть запропонував арештовувати конгресменів, які пропонують такі речі. Однак це питання було пасткою, призначеною ось для чого. Модератор поставив їм пов'язане з цим запитання, щось типу «То чи всі ви виступите проти цільових грошей на Дитячу меморіальну лікарню?» Якщо ви знаєте, ця конкретна дитяча лікарня розташована у П'ятому виборчому окрузі, десь 300 метрів від того місця, де ми сиділи. Відповіді на це питання були менш емоційними, ніж початкові нападки на принцип цільового виділення грошей, і містили коментарі, як-от: «Звичайно, лікарня — це щось інше», «Ці конкретні асигнування стосуються дітей» або «Я як конгресмен зроблю все можливе для підтримки Дитячої меморіальної лікарні» тощо. Жоден не запропонував запроторити у в'язницю конгресменів, які підтримують цільові асигнування для лікарні.

Кожен зневажає всі цільові асигнування, окрім своїх власних. Член Конгресу, що забезпечує особливе фінансування для Дитячої меморіальної лікарні, має успіх. Церемонія відкриття з перерізанням

* «Міст у нікуди» мав бути збудований на Алясці між містом Кетчикан (населення 8900 осіб) і аеропортом на острові Гравіна (населення 50 осіб) за федеральні кошти у розмірі 320 мільйонів доларів. Пізніше цей проект було закрито.

стрічки вінчатиме цей проект у супроводі тістечок, соку і промов, що прославлятимуть тяжку працю цього політика в Конгресі. Як прийшло це фінансування? Не завдяки тому, що один політик виголосив з трибуни Палати промову, яка була настільки емоційна й натхненна, що решта 534 члени Палати вирішили виділити гроші на дитячу лікарню в Іллінойсі. Він зробив це завдяки тому, що підтримав закон із дев'ятьма тисячами інших цільових асигнувань, одним із яких було запропоноване ним. Це політична реальність у демократичній системі: ми любимо свого конгресмена, який знаходить фінансування для нашої лікарні, але ненавидимо політиків, що підтримують цільові асигнування.

Чи змінить щось фінансова реформа виборчих кампаній? Мінімально, якщо й узагалі змінить щось. Гроші є явно одним із засобів для привернення уваги політика, однак є й інші. Якщо молочні фермери (що отримують вигоду від федеральної підтримки цін) не можуть давати гроші, вони наймуть лобіста, дзвонитимуть у двері, скликать мітинги, писатимуть листи, погрожуватимуть голодними страйками і голосуватимуть як одне ціле. Кампанія з фінансової реформи не змінить того факту, що молочні фермери глибоко зацікавлені у своїх субсидіях, тоді як люди, що сплачують за них, узагалі цим не цікавляться. Демократичний процес завжди віддаватиме перевагу малим, добре організованим групам за рахунок великих розсіяних груп. Мова йде не про те, скільки людей стурбовані одним підходом чи іншим, головне — *наскільки* вони цим стурбовані. Два відсотки тих, що глибоко зацікавлені в чомусь, — значно більша політична сила, ніж 98 % тих, хто начебто виступає проти, але недостатньо вмотивовані, щоб щось зробити стосовно цього.

Боб Керрі, колишній сенатор-демократ від штату Небраска, сказав, що він не вірить, що фінансова реформа виборчих кампаній приведе до хоч якихось змін. «Найважливіша корупція, що спостерігається в політиці, нікуди не дінеться, навіть якби ви мали повністю публічне фінансування виборчої кампанії, — сказав він кореспонденту *The New Yorker*. — І ось що: я не хочу сказати, що ви чимось відрізняєтесь. Якби я мав вибір між схваленням через двадцять шість секунд аплодисментів і невдоволенням гудінням, тому що сказав вам правду, я б обрав схвалення»⁷.

Отже, якби мене знову запитали, чому наше все більше знання про публічну політику не завжди перетворюється на досконалий світ, цей розділ був би моєю більш повною відповіддю.

ВЕДЕМО РАХУНОК:

чи моя економіка більша, ніж ваша економіка?

Як я вже згадував, наприкінці 1980-х років я був молодим спічрайтером у губернатора штату Мен. Одним із моїх первинних обов'язків було шукати анекдоти. «Смішні анекдоти, — напучував він мене. — Щирий сміх, без гигикання». Через двадцять років один із тих анекдотів згадався, і не стільки тому, що й зараз він смішний, як завдяки тому, що він розповідає про те, що ми думали тоді. Згадаймо часи Джорджа Буша-старшого, який тоді був Президентом, і Дена Квейла — віце-президента. У штаті Нью-Інгланд у той час відбувався економічний спад, і Мен також добряче зачепило. Водночас Японія показала себе економічною потугою світу. Анекдот такий:

Проводячи відпустку в Кеннебукпорті, Джордж Г. В. Буш дістає удар по голові копитом. Він впадає в кому. Через дев'ять місяців він приходить до тями, а Президент Квейл стоїть біля його ліжка.

— У нас мир? — запитує містер Буш.

— Так, у країні мир, — відповідає Президент Квейл.

— Яке безробіття? — запитує містер Буш.

— Близько 4 відсотків, — каже Президент Квейл.

— Інфляція? — продовжує містер Буш.

— Під контролем, — мовить Президент Квейл.

— Чудово, — каже містер Буш. — І скільки коштує буханець хліба?

Президент Квейл нервово смикає головою й каже:

— Близько 240 єн.

Хочете вірте, хочете ні, але це був привід для хорошого реготу. Частина гумору походила з перспективи президентства Дена Квейла, але найбільше — через вираження страху перед популярним уявленням про те, що Японія може досягти світового економічного домінування. Звичайно, часи змінюються. Нині ми знаємо, що Японія добряче постраждала від

понад десятилітньої економічної стагнації, тоді як Сполучені Штати вступили в період найдовшої економічної експансії за всю історію країни. Індекс Ніккей, що відображає ціни на японському ринку акцій, досяг значення 38 916 якраз приблизно в той час, коли губернатор Мену розповідав той анекдот. Нині Ніккей становить трохи більше 10 000.

Звичайно, американці нині не зловтішаються з тих часів. Після п'ятнадцяти років загалом сильної економіки Сполучених Штатів ми увійшли в найгірший економічний спад із часів Великої Депресії. Чому так відбувається, що всі економіки, багаті й бідні, рухаючись поривами, смикаються від зростання до рецесії й знову назад до зростання? Під час різкого розвитку в 1990-х роках ринок робочої сили був настільки переповнений, що ресторани швидкого харчування доплачували кандидатам за те, щоб вони йшли до компанії на роботу, випускники коледжів отримували можливість купити акції за вигідними цінами, а кожен, хто міг хоча б рухатися, заробляв двозначні прибутки на ринку акцій. Споживачів заохочували підвищенням цін на будинки та акції. Капітал стікався з усього світу, а найбільше з Китаю, що давало змогу американцям отримувати дешеві позики.

А потім усе пішло шкереберть, наче на перегонах NASCAR. Споживачі раптом виявили величезний тягар заборгованостей і будинки, які неможливо продати. Ринок акцій різко впав. Безробіття зросло до 10%. Найбільші американські банки опинилися на краю банкрутства. Китайці почали публічно розмірковувати, чи треба й далі купувати облігації американської Скарбниці. Ми очікували іншого. Що ж сталося?

Щоб зрозуміти цикл рецесії й відновлення — економісти називають це «бізнес-циклом», — нам треба спочатку визначити інструменти для вимірювання сучасної економіки. Якби президент справді прийшов до тям після тривалої коми в результаті удару кінським копитом, можна битися об заклад, що в першу чергу він запитав би, який нині валовий внутрішній продукт, чи ВВП, що представляє загальну вартість усіх товарів і послуг, які виробляє економіка. Коли заголовки проголошують, що економіка за певний рік виросла на 2,3 %, вони мають на увазі збільшення ВВП. Це просто означає, що ми як країна виробили на 2,3 % більше товарів і послуг, ніж за попередній рік. Аналогічно, якщо ми кажемо, що публічна освіта стимулює економічний розвиток, то маємо на увазі, що це збільшує темпи росту ВВП. Або якщо нас запитають, коли африканська країна мала кращий стан — у 2010 році чи у 2000, наша відповідь почнеться (хоча й не закінчиться на цьому) з опису того, що сталося з ВВП за ті десять років.

Чи можна справді судити про наш колективний добробут за кількістю товарів і послуг, які ми виробляємо? І так, і ні. Почнемо з «так», хоча до кінця розділу дійдемо й до «ні». ВВП — хороша міра нашого добробуту з простої причини: те, що ми споживаємо, обмежується тим, що виробляємо, — бо ми споживаємо ці товари безпосередньо або продаємо їх в обмін на товари, вироблені деінде. Країна з ВВП на душу населення в розмірі тисячі доларів не може споживати двадцять тисяч на душу. Звідки візьметься решта товарів і послуг на 19 тисяч доларів? Те, що ми споживаємо, може відрізнятись від того, що виробляємо, протягом короткого періоду, так само, як сімейні витрати можуть тимчасово відрізнятись від сімейних доходів. Однак у довготривалій перспективі те, що країна виробляє, і те, що вона споживає, має бути майже однаковим.

Мушу зробити два важливих уточнення. По-перше, нас турбує *реальний* ВВП, тобто показники треба коригувати на інфляцію. На противагу, *номінальні* цифри не треба коригувати на інфляцію. Якщо номінальний ВВП зростає на 10 % у 2012 році, однак інфляція також 10 %, то ми фактично нічого не виробили додатково. Ми просто продали ту саму кількість всього за вищу ціну, і це не зробило нас багатшими. Ваша зарплатня найімовірніше також зростає на 10 %, однак те саме зроблять і ціни на все, що ви купуєте. Це економічний еквівалент обміну банкноти в десять доларів на десять однодоларових банкнот — у гаманці папірців більше, але ви не стаєте багатшим. Ми детальніше розглянемо інфляцію в наступному розділі. А зараз достатньо сказати, що наші стандарти життя залежать від кількості товарів і послуг, які ми приносимо додому, а не від цін, що висвічуються на касі.

По-друге, ми звертаємо увагу на ВВП *на душу населення*, — ВВП нації, поділений на її населення. І знову це уточнення необхідне, щоб запобігти неправильним висновкам. Індія має ВВП 3,3 трільйона доларів, а Ізраїль — 201 мільярд. Яка країна багатша? Нині — Ізраїль. Індія має понад мільярд населення, а Ізраїль — лише сім мільйонів. ВВП на душу населення в Ізраїлі становить 28 300 доларів порівняно з лише 2 900 в Індії. Аналогічно, якщо зростання економіки країни складає 3 % в певному році, але населення зростає на 5 %, то ВВП на душу населення падає. Країна виробляє більше товарів і послуг, однак не настільки більше, щоб відповідати потребам населення, яке зростає швидше.

Якщо ми поглянемо на реальний ВВП в Америці, він засвідчить нам декілька речей. По-перше, американська економіка велика за глобальними мірками. Американський ВВП становить приблизно

14 трильйонів доларів, що лише трохи менше, ніж сукупний ВВП усіх країн Європейського Союзу. Наступна за розмірами економіка окремої країни в Китаї — близько 8 трильйонів доларів. Судячи з ВВП на душу населення, ми багаті — і за світовими, і за нашими історичними стандартами. У 2008 році ВВП на душу населення в Америці був приблизно 47 тисяч доларів, трішки менше, ніж у Норвегії, Сінгапурі й кількох малих країнах з великими запасами нафти, але все ж майже найбільший у світі. Наш реальний ВВП на душу населення майже вдвічі перевищує рівень 1970 року і вп'ятеро — рівень 1940 року.

Іншими словами, середньостатистичний американець у п'ять разів багатший, ніж 1940 року. Як це могло статися? Відповідь шукайте у розділі 5 — ми стали продуктивнішими. День не став довшим, однак те, що ми можемо зробити за ці двадцять чотири години, суттєво змінилося. Федеральний резервний банк Далласу запропонував новий спосіб виразити наш економічний прогрес за ХХ століття: порівняти, як довго треба було працювати в 2000 році, щоб купити базові товари, з тим, як це мало бути у 1900 році. Офіційні особи Далласького банку пояснюють: «Щоб заробити гроші, треба затратити час, тож коли ми йдемо на закупи, то насправді платимо часом. Реальна вартість життя не вимірюється доларами й центами, а годинами й хвилинами, що ми повинні пропрацювати, щоб жити»¹.

Ось як воно виглядає: пара панчіх коштувала 25 центів у 1900 році. Звичайно, середня зарплатня була 14,8 цента за годину, тож реальна вартість панчіх на початку ХХ століття була одна година і сорок одна хвилина роботи для середньостатистичного американця. Якщо ви підете до сучасного універмагу, то виявиться, що шкарпетки (або панчохи) здаватимуться дорожчими, ніж у 1900 році, однак це не так. До 2000 року ціни піднімалися, однак і наша зарплатня піднімалася ще швидше. Панчохи у 2000 році коштували близько чотирьох доларів, тоді як середня зарплатня в Америці була понад 13 доларів за годину. У результаті пара панчіх коштувала середньостатистичному працівникові лише вісімнадцять хвилин роботи, що значно менше, ніж година і сорок одна хвилина століття назад.

Те саме стосується і більшості товарів за найбільший період часу. Якщо ваша бабуся скаржиться, що курча коштує сьогодні більше, ніж тоді, коли вона була ще дитиною, вона має рацію лише в суто технічному сенсі. Ціна трифунтового курчати дійсно підскочила з 1,23 долара в 1919 році до 3,86 у 2009. Однак бабусі нема чого скаржитися. «Робочий час», необхідний, щоб заробити гроші на курча, суттєво

скоротився. 1919 року середньостатистичний працівник витрачав дві години тридцять сім хвилин, щоб заробити гроші на одне курча (і, гадаю, ще принаймні сорок п'ять хвилин, щоб заробити на картопляне пюре). Коротше, ви мусили працювати увесь ранок, щоб заробити собі обід. Як довго треба працювати сьогодні, щоб «заробити» курча? Менше тринадцяти хвилин. Відкиньте один особистий телефонний дзвінок, і ви отримали недільний обід, про який піклувалися. Відкладіть на деякий час блукання по Інтернету, і зможете, мабуть, нагодувати й сусідів.

Пам'ятаєте часи, коли було незвично, навіть трохи вражаюче бачити когось із мобільним телефоном у ресторані? (Ну, гаразд, це було зовсім недовго, однак мобільні телефони справді були ознакою приналежності до вищих кіл в середині 1980-х.) Нема чого дивуватися: купити в той час мобільник обходилося середньостатистичному американцеві у близько 456 годин роботи. Через майже тридцять років мобільні телефони дратують своєю музикою, значною мірою тому, що в кожного вони є. Причина того, що кожен має мобільника, — нині він обходиться лише в дев'ять годин роботи для середньостатистичного працівника, тобто на 98 % дешевше, ніж двадцять років тому.

Ми сприймаємо цей матеріальний прогрес як сам собою зрозумілий, але ми не повинні цього робити. Швидке зростання стандартів життя не стало нормою за всю історію. Роберт Лукас-молодший, Нобелівський лауреат 1995 року за численні праці в галузі макроекономіки, стверджував, що навіть у найбагатших країнах явище стабільного зростання стандартів життя спостерігається лише кілька останніх століть. Інші економісти дійшли висновку, що темп зростання ВВП на душу населення в Європі між 500 і 1500 роками був фактично нульовий². Вони не називають це темними віками просто так.

Слід також прояснити, що означає для країни бути бідною за глобальними стандартами на початку XXI століття. Як я вже зазначав, Індія має ВВП на душу населення 2 900 доларів. Однак давайте переведемо це в щось більше, ніж просто цифри. У сучасній Індії налічується понад 100 тисяч захворювань на хворобу Гансена, більш відому у світі як проказа. Проказа — це заразна хвороба, що вражає тканини і нерви тіла, залишаючи жакливі рубці й деформації кінцівок. Вражає у цій хворобі те, що вона легко виліковна і в разі ранньої діагностики людина повністю відновлюється. Скільки ж коштує лікування прокази? Одна доза вартістю три долари лікує середньої тяжкості випадки, а схема з трьох антибіотиків за 20 доларів лікує тяжчі випадки. Всесвітня організація охорони здоров'я навіть надає ці ліки безкоштовно, однак ін-

фраструктура охорони здоров'я в Індії недостатньо розвинена, щоб виявляти заражених і давати їм лікування, якого вони потребують³.

Тож понад сто тисяч людей в Індії жахливо страждають від хвороби, вартість лікування якої три долари. Ось що означає мати ВВП на душу населення 2 900 доларів.

Після всього сказаного, ВВП є, як і будь-яка інша статистика, просто одним засобом вимірювання. Не згадуючи фігурне катання й гольф, важко звести складні сутності до однієї цифри. Перелік виступів проти ВВП як мірила соціального прогресу досить довгий. ВВП не враховує ті види економічної діяльності, які не оплачуються, наприклад, роботу по дому. Коли ви варите обід, доглядаєте дітей і прибираєте в домі, усі ваші дії не враховуються в офіційних результатах діяльності нації. Однак якщо ви замовляєте їжу, відводите свою дитину до центру догляду за дітьми й наймаєте прибиральницю, це враховується. ВВП не враховує і погіршення довкілля: коли компанія вирубує ліс, щоб виготовляти папір, вартість паперу відображається в цифрах ВВП без будь-якого коригування на втрату лісу.

Китай прийняв цей останній момент близько до серця. Ріст китайського ВВП за останнє десятиліття став предметом заздрощів усього світу, однак він був досягнутий за рахунок значного погіршення екології. З двадцяти п'яти найбільш забруднених міст світу шістнадцять знаходяться в Китаї (ви ніколи й не чули про більшість із них). Державна адміністрація охорони довкілля Китаю почала вираховувати цифри «зеленого ВВП», що призначений для оцінки реальної якості економічного зростання, віднімаючи вартість погіршення довкілля. Виходячи з таких вимірювань, ріст ВВП Китаю на 10 % у 2004 році насправді був ближче до 7 %, коли врахували 64 мільярди втрат через забруднення. Зелений ВВП має очевидну логіку. *Wall Street Journal* пояснює: «Хоча ВВП враховує ринкову ціну товарів та послуг, вироблених у країні щороку, він ігнорує той факт, що нація могла підживлювати свій розвиток, забруднюючи або знищуючи природні ресурси невідновлюваним чином. Насправді звичайні методи обрахунку ВВП роблять знищення довкілля благом для економіки. Якщо промисловість забруднює довкілля в процесі виробництва товарів, а уряд платить за його очищення, то і ті, й ті види діяльності повинні враховуватися у ВВП»⁴.

Не існує ціннісних суджень, якимось чином прив'язаних до традиційних обчислень ВВП. Долар, витрачений на будівництво в'язниці чи на ліквідацію природного лиха, збільшує ВВП, навіть якби ми жили краще, якби не потребували в'язниць і якби не було катастроф, наслід-

ки яких треба ліквідувати. Відпочинок узагалі не враховується. Якщо ви цілий день гуляєте зі своєю бабусею по парку, ви не робите внеску до ВВП і навіть фактично зменшуєте його, якщо для цієї прогулянки ви взяли на роботі відгул. (Дійсно, якби ви взяли свою бабуся на боулінг чи в кіно, то гроші, які ви витратите, будуть враховані у ВВП.) ВВП не бере до уваги розподілу доходів, а ВВП на душу населення — це просте середнє, що може приховати величезні розбіжності між багатими й бідними. Якщо невелика меншість населення країни стає до непристойності багатою, тоді як більшість громадян постійно біднішають, ВВП на душу населення все ж матиме вражаючий вигляд.

Організація Об'єднаних Націй розробила Індекс людського розвитку (ІЛР) як ширший показник національного економічного добробуту. ІЛР містить у собі ВВП як одну зі складових, однак додає вимірювання тривалості життя, письменності і рівень освіченості. Сполучені Штати опинилися на тринадцятому місці у звіті 2009 року; Норвегія була на першому місці, за нею — Австралія та Ісландія. ІЛР — хороший інструмент для оцінки прогресу в країнах, що розвиваються, однак менше розповідає нам про загальний добробут багатих країн, де тривалість життя, письменність і рівень освіченості вже відносно високі.

Найефективнішим запереченням проти ВВП може просто бути те, що він є недосконалою мірою того, наскільки благополучними ми відчуваємо самі себе. Економічна наука пропонує надто тавтологічний погляд на щастя: те, що ми робимо, має приносити нам відчуття щастя, інакше ми не будемо щасливі. Подібним чином, коли ми стаємо багатшими, це приносить нам задоволення, бо ми можемо робити й мати більше речей, якими насолоджуємося. Однак результати опитувань засвідчують нам дещо інше. Пам'ятаєте той різкий ріст у 1990-х роках? Не схоже, що наша психіка різко поліпшилася від того. Фактично період зростання реальних доходів з 1970 по 1999 рік збігся зі зниженням числа тих, що визначали себе «дуже щасливими», з 36 до 29 %⁵. Економісти із запізненням почали досліджувати це явище, хоча й у свій переважно кількісний спосіб. Наприклад, економісти Девід Бленчфлауер і Ендрю Освальд, економісти з Коледжу Дартмут і Університету Ворвік, відповідно, виявили, що тривалий шлюб еквівалентний 100 тисячам доларів, оскільки одружені повідомляють, що вони настільки ж щасливі в середньому, як і ті, хто розлучається (і не одружується знову), і дохід яких становить 100 тисяч доларів на рік і вище. Тож, лягаючи цієї ночі в ліжку зі своєю дружиною (чи чоловіком), не забудьте сказати, що ви не кинете її (його) ні за які гроші, якщо вони будуть меншими, ніж 100 тисяч доларів на рік.

Деякі економісти досліджують щастя прямо, прохаючи респондентів вести щоденники, в яких вони записуватимуть усе, що роблять у різний час, і чи приносить це їм задоволення. Не дивно, що «інтимні стосунки» очолюють цей перелік у графі «позитивні заходи», а ранкова поїздка на роботу міститься в самому низу, нижче, ніж приготування їжі, прибирання будинку, повернення додому ввечері й таке інше⁶. Це нетривіальні результати, оскільки вони можуть висвітлити, як індивіди визначають, що вони щасливі, коли насправді такими не є. (Так, ви маєте побачити тут вплив економістів-біхевіоралістів.) Наприклад, той довгий шлях на роботу може виявитися не вартим вигід, отриманих при цьому (зазвичай більший будинок і вища зарплатня). Неприємна не лише сама дорога, але й часто значні витрати можливостей на неї: менше часу на соціалізацію, фізичні вправи чи відпочинок, — усе, що вважається вельми приємними видами діяльності. Водночас ми швидко звикаємо до вигід від тих товарів, яких ми раніше прагнули (як-от звички приймати гарячу ванну), тоді як щастя, викликане подіями (сімейна відпустка і тривалі спогади про неї), значно тривкіше. Журнал *The Economist* підсумовує проведені дослідження таким чином: «Загалом економічні арбітри смаку рекомендують “враження” замість товарів, приємні події замість пам’ятних дрібничок, дію замість володіння»⁷.

Якщо ВВП — невдала міра економічного прогресу, то чому б не знайти щось краще?

Можна знайти, переконаний Марк Мірінгофф, професор суспільствознавства в Університеті Фордам, який вважає, що нація повинна мати «соціальну звітну карту»⁸. Він запропонував індекс соціального здоров’я, що об’єднував би шістнадцять суспільних індикаторів, таких, як дитяча бідність, смертність немовлят, злочинність, доступ до охорони здоров’я й доступне житло. Консервативний автор і коментатор Вільям Беннет погоджується з половиною цього аналізу. Нам справді потрібна міра прогресу, ширша за ВВП, стверджує він. Однак без тієї ліберальної тріскотні. «Індекс головних культурних показників» містера Беннета містить те, що він вважає за важливе: позашлюбні народження, відсоток розлучень, вживання наркотиків, участь у церковних громадах, а також рівень довіри до уряду.

Французький президент Ніколя Саркозі наказував 2009 року французькому національному статистичному управлінню розробити індикатор економічного здоров’я нації, що включає в себе ширші одиниці вимірювання якості життя, ніж просто ВВП. Два відомих економісти,

Нобелівські лауреати Джозеф Стігліц і Амартія Сен головували при обговоренні пропозиції Саркозі, розглядаючи уявний парадокс: збільшення ВВП мало би відбуватися разом із відчуттям, що життя приносить більше стресів і труднощів, а не менше. Саркозі хоче отримати засоби вимірювання, що охоплюватимуть задоволення від мистецтва й відпочинку, і невдоволення погіршенням стану довкілля й напругою⁹. Вимірювання цих складових умов людського життя — шляхетний жест, однак як виразити це одним числом? Коментар *Wall Street Journal* був таким: «Знімемо капелюхи перед панями Стігліцем і Сенем, якщо вони зможуть приписати цифри до таких духовних сутностей, однак подих від цього не спирає».

Отже, ви починаєте бачити проблему. Будь-які вимірювання економічного прогресу залежать від того, як ви визначаєте цей прогрес. ВВП просто дає цифри. Про це треба сказати окремо. За всіх інших рівних умов для нації краще, коли вона виробляє більше товарів і послуг. Коли ВВП зменшується, це явно шкодить: втрачаються робочі місця, закриваються підприємства, припиняється ріст продуктивності. Однак чому ми маємо про це думати? Чому сучасна економіка може перейти від зростання до спаду? Якщо ми можемо виробити та спожити продукцію на 14 трильйонів доларів і залучити більшість американців до роботи над цим, то що змушує нас викинути на вулицю купу людей і виробити на 5 % менше наступного року?

Найкраща відповідь — що рецесія схожа на війну. Якби ми могли запобігти їй, то зробили б це. Кожна рецесія не схожа на іншу, тому й важко їх спрогнозувати. (Хоча продуценти публічної політики вже не раз запобігали і війнам, і рецесіям: ми помічаємо лише ті випадки, коли їм це не вдається.) Загалом рецесії зумовлюються певним ударом по економіці. Тобто трапляється щось негативне. Це може бути колапс ринку акцій або мильна булька торгівлі нерухомістю (Сполучені Штати в 1929 і 2007 роках, Японія у 1989), чи навіть навмисні спроби Федерального резерву сповільнити розвиток надмірно перегрітої економіки (Сполучені Штати в 1980 і 1990 роках). У країнах, що розвиваються, ударом може бути раптове падіння цін на товари, від яких дуже залежить їхня економіка. Звичайно, може бути і комбінація різних причин. Сповільнення розвитку економіки Сполучених Штатів, що почалося 2001 року, мало корені в «розвалі технологій» — надмірних інвестиціях в технології, що в кінцевому підсумку закінчилися лусканням інтернетової бульки. Ці труднощі були доповнені терористичними атаками 11 вересня та їхніми наслідками.

Незалежно від причин, найважливішим у рецесіях є спосіб їхнього поширення. Почнімо з простого випадку, а потім перейдемо до «Великої рецесії» 2007 року. Можливо, ви не помітили, однак близько 2001 року ціна на кавові зерна впала зі 150 до 50 доларів за сто фунтів¹⁰. Хоча це зниження зробило вашу звичку пити каву лате ще й дешевшою, Центральна Америка, головний виробник кави, похитнулася. *New York Times* повідомляла:

Колапс ринку кави зумовив ланцюгову реакцію, що прокотилася по всьому регіону. Міста ледве животіли, оскільки податкові надходження різко зменшилися, що змушувало їх зменшувати обсяги послуг і звільняти робітників. Ферми скорочували виробництво чи закривалися, залишаючи тисячі найвразливіших людей у регіоні без грошей на купівлю продуктів і одягу чи на оплату оренди. Малі виробники, що заборгували банкам і кавообробним підприємствам, які позичали їм гроші для обробки культур і найму робітників, зупинилися, а деякі навіть утратили свою землю.

Живете ви у Центральній Америці чи в Санта-Моніка, економічна криза деінде може дуже швидко обернутися вашою проблемою. Рецесія 2007 року (що переросла у фінансову кризу 2008 року) викликала найбільший переляк за багато років. Економічний «удар» у цьому випадку походив із різкого спаду ринків акцій і житла, які зробили американських власників будинків біднішими. Кристіна Ромер, голова Ради економічних експертів при Президентові Обамі, оцінює, що добробут сімей — домовласників знизився на 17 % між груднем 2007 і груднем 2008 років, тобто у п'ять разів більше, ніж зниження 1929 року (коли менше людей були власниками акцій чи будинків)¹¹. Коли споживачі відчувають удар по своїй кишені, вони менше витрачають, що посилює економічне погіршення. Це інтригуючий парадокс: наша природна (і раціональна) реакція на економічно погані часи виражається у більшій обережності при витраті грошей, а це ще погіршує нашу колективну ситуацію. Втрата довіри, викликана погіршенням економіки, може стати ще гіршим ударом, ніж сам удар. Моя заощадливість — рішення скоротити свої витрати на рекламу чи відкласти купівлю авто на наступний рік замість купити цього року — може коштувати вам вашої роботи, що, своєю чергою, ударить по моему бізнесу! Справді, якщо ми всі вважаємо, що економіка, ймовірно, погіршуватиметься, вона піде донизу. А якщо віримо в покращен-

ня — вона покращиться. Наша поведінка — витратити чи ні — визначається нашими очікуваннями, і ці очікування можуть швидко стати самореалізованими. Застереження Франкліна Делано Рузвельта про те, що «нам нема чого боятися, окрім як боятися самих себе», було і чудовим висловом лідера, і хорошою економічною наукою. Подібні настанови Руді Джуліані* про те, що ньюйорківці повинні вийти і робити свої святкові закупи наступного тижня після руйнування Всесвітнього торговельного центру, не були такими ідіотськими, як здавалося на перший погляд. Витрачання грошей може породити довіру, що породжуватиме витрати, які приведуть до відновлення.

На жаль, Велика рецесія, що почалася 2007 року, мала й інші аспекти, які поширювали погіршення економіки у небезпечний і лякаючий спосіб. Багато американських домогосподарств були «надмірними боржниками», тобто вони позичили значно більше, ніж могли повернути. Житловий бум стимулював придбання навіть більших будинків із навіть більшою іпотекою. У той же час власні внески — суми грошей, які покупці мали витратити, щоб отримати позику, — ставали меншими порівняно з тим, що було позичено. Високоризикова іпотека (треба визнати, фінансова інновація) полегшила отримання позик тим людям, які в іншому разі були б некредитоздатними, а іншим дала змогу позичити в особливо агресивний спосіб (наприклад, узагалі без першого внеску). Усе це чудово працює, коли ціни на будинки зростають: той, хто неспроможний виплачувати іпотеку, завжди може продати свій будинок, щоб повернути позику. Коли ж мильна булька житла луснула, цифри виявилися катастрофічними. Обтяжені великими боргами американські сім'ї виявили, що вони не можуть дозволити собі виплачувати за іпотекою й одночасно не можуть продати свої будинки. Мільйони будинків і житлових комплексів були виставлені на реалізацію застави банком чи іншою фінансовою установою, що володіла іпотекою. Коли ці нерухомості вихлюпнулися на ринок, це призвело до ще більшого зниження цін і породило всі проблеми з нерухомістю.

Однак ми ще навіть не дійшли до справжнього жаху. Іпотечна проблема Америки поширилася на фінансовий сектор через два пов'язаних між собою канали. По-перше, банки були переповнені поганими позиками на нерухомість, що зменшило їхню здатність і бажання видавати нові кредити. Кожен, хто хотів купити будинок, мав із цим проблеми навіть з хорошим кредитом і великим першим внеском.

* Мер Нью-Йорка у 1994—2001 роках.

(Ви здогадалися: це ще посилило проблему з нерухомістю.) Водночас інвестиційні банки й хедж-фонди з Волл-стрит були переповнені деривативами нерухомості — ілюзорними продуктами типу цінних паперів, підкріплених іпотекою, вартість яких була певною мірою прив'язана до ринку нерухомості, що поступово слабшав. Як і американські домовласники, ці інституції добряче напозичалися, щоб робити такі інвестиції, тож до них також прийшли кредитори. Значна частина цих боргів була «застрахована» свопами кредитного дефолту, описаними в розділі 7, полишаючи фірми на милість долі.

У певний проміжок часу наприкінці 2008 року було схоже, що Волл-стрит, а отже, і глобальна фінансова система обвалиться. Найсерйозніший момент настав, коли інвестиційний банк *Lehman Brothers* визнав, що не може відповідати за своїми облігаціями коротких позик, а це означало, що без притоку капіталу ззовні ця фірма муситиме оголосити банкрутство. Скарбниця США і Федеральний резерв не могли або не хотіли рятувати *Lehman*. (Роком раніше вони врятували *Bear Stearns*, інший проблемний інвестиційний банк, шляхом продажу контрольного пакету до *JPMorgan Chase*.) Коли *Lehman* оголосив про банкрутство, витрусивши на дудку всіх своїх кредиторів, глобальну фінансову систему фактично «заклинило». Посадовець зі Скарбниці так описував каскад паніки газеті *The New Yorker*: «*Lehman Brothers* породив колапс Резерву [фонд грошового ринку], що породило колапс грошового ринку, і фонди грошового ринку не могли купувати комерційні папери [краткотермінові позики корпораціям типу *General Electric*]. Ринок комерційних паперів опинився на межі руйнації. У цей момент банківська система перестає функціонувати»¹².

Тверезомислячі люди почали говорити про виживання шляхом вирощування кіз на задньому дворі. (Ну гаразд, це був я.) Мій сусіда по кімнаті під час навчання в коледжі, який став СЕО великої компанії, зізнався пізніше, що сховав 10 тисяч доларів у ковбойському чоботі в комірчині. (Мене дивувало, навіщо він купував ковбойські чоботи.) І ми були не поодинокі. Джеймс Стюарт описав колапс *Lehman* і всі його руйнівні наслідки в чудовій статті для *The New Yorker*. Ось уривок звідти:

Гейтнер [тодішній президент Федерального резервного банку Нью-Йорка] казав: — Важко описати, наскільки погано це було і наскільки погано відчувалося. — Він прийняв дзвінок від «титана фінансової системи», який сказав, що непокоїться, але сам почувається гаразд. Його голос тремтів. Повісивши слухавку, Гейтнер

одразу перетелефонував йому. — Нікому більше не телефонуй, — сказав Гейтнер. — Якщо хтось почує твій голос, ти перелякаєш лайно позад нього.

Не треба хвалити інвестиційних банкірів за те, що вони впоралися з усім цим (і дивуватися, чому федеральний уряд повинен припинити паніку на Волл-стрит). Коли фінансова система валиться, ніхто не вартий довіри. У цей момент здорові компанії стають менш здоровими, бо вони не мають доступу до кредитів, які дають їм змогу робити те, що необхідно для їхнього бізнесу, як, наприклад, купувати обладнання. Руїна фінансової кризи сягнула кожного куточка американського суспільства. 2009 року продаж печива *Girl Scout* за попереднім замовленням упав на 19 % порівняно з попереднім роком¹³. Водночас число фільмів для дорослих, що продукувалися в Південній Каліфорнії, впало з п'яти-шести тисяч на рік до трьох-чотирьох тисяч. Журнал *The Economist* повідомляв про макроекономічні впливи менших обсягів порнографії: «Деякі фірми закрилися, інші об'єднуються або якимось перебиваються. Для 1200 активних виконавців у Долині [Сан-Фернандо] це означає менше дії й більше труднощів... У кожного виконавця є декілька людей для підтримки — від звукотехніка до постачальника продуктів і (так!) одягу, — каже міс Дюк [речниця галузі виробництва фільмів для дорослих], — тож загальний вплив на економіку Долини значний»¹⁴.

Рецесія може швидко поширюватися через міжнародні кордони. Якщо економіка США слабшає, тоді ми купуємо менше товарів за кордоном. Дуже швидко Мексика, що більше 80 % свого експорту відправляє до Сполучених Штатів, втрачає рівновагу. У таких видах бізнесу, як спорт, невдачею ваших конкурентів є ваш виграш. На глобальному рівні справедливе зворотне. *Якщо інші потужні економіки впадають у рецесію, вони перестають купувати наші товари й послуги, і навпаки.* Подумайте про таке: якщо безробіття подвоюється в Японії чи Німеччині, як саме це може дати вам вигоду? Під час фінансової кризи проблеми Волл-стрит швидко поширилися на інші країни. Американці як колективно найбільший покупець у світі купували менше імпортованих товарів, що шкодило орієнтованим на експорт економікам по всьому світу. Американський ВВП за четвертий квартал 2008 року скоротився в річному вимірі на 5,4 %. Гадаєте, нам було погано? Економіка Сінгапуру за той самий квартал упала в річному вимірі на 16 %, а Японії — на 12 %¹⁵.

Як повернути справи на краще? Часто в основі лежать певні проблеми, які мають вирішуватися самі. У випадку «розвалу технологій» ми надто багато інвестували в інтернет-бізнес і пов'язані з ним технології. Одні фірми збанкрутували, інші скоротили свої витрати на інформаційні технології. Ресурси були перерозподілені, і в той момент було більше втікачів із Кремнієвої долини, ніж прибульців. Або — у випадку вищих цін на електроенергію — ми реорганізували нашу економіку, щоб мати справу зі світом, у якому нафта коштувала сто доларів за барель замість десяти. У своєму наближенні до фінансової кризи споживачі й фірми позичали надто багато; спекулянти будували домівки, які не можна було ніколи будувати; Волл-стріт нарощувала жир, гендлюючи продуктами з обмеженою економічною цінністю. Тепер ці речі виправляють (болісно) самі себе. Фактично рецесія може бути корисною для довготермінового розвитку, оскільки вона очищає економіку від менш продуктивних підприємств так само, як сувора зима може бути корисною для довготермінового оздоровлення виду (не обов'язково це стосується тих тварин, що вимерзають до смерті).

Бізнес-цикл бере плату з людей, про що свідчать звільнення з роботи, про які повідомляють заголовки газет. Від продуцентів політики все більше очікують заспокоєння цим бізнес-циклом; економісти наміряються сказати їм, як це зробити. У розпорядженні уряду є два інструменти: фіскальна і монетарна політика. Мета обох політик однакова: стимулювати споживачів і бізнеси знову почати витратити й інвестувати, щоб потенціал економіки не залишався на точці завмирання.

Фіскальна політика використовує можливість уряду оподатковувати і витратити як важіль для перемикання економіки із задньої передачі на передню. Якщо нервові споживачі не витратять, уряд зробить це за них — і це може почати доброчесний цикл. Поки споживачі сидять удома зі своїми гаманцями, засунутими глибоко під матрац, уряд може почати будувати дороги й мости. Будівельники повернуться до роботи, а їхні фірми розмістять замовлення на матеріали. Цементні заводи покличуть назад своїх робітників. Коли світ почне видаватися кращим місцем, ми почнемося зручніше з витратами на великі речі. Цикл, який ми описали вище, повернеться у протилежний бік. Це логіка Закону про відновлення й реінвестування Америки від 2009 року — стимулюючого закону, що став першим законодавчим елементом дій адміністрації Обами. Цей Закон виділив понад 500 мільярдів доларів федеральних витрат на заходи від збільшення допомоги із безробіття до оновлення покриття основних

швидкісних доріг біля мого дому. (На узбіччі дороги стоїть величезний знак, що розповідає, звідки взяли гроші.)

Уряд може також стимулювати економіку шляхом зменшення податків. Закон про відновлення й реінвестування Америки зробив і це. Остаточний варіант передбачив зменшення податків і податкові кредити на суму майже 300 мільярдів доларів. Економічна логіка цього полягає в тому, що споживачі, виявивши в кінці місяця більше грошей у своїх чеках із зарплатнею, вирішать витратити частину з них. І знову ці витрати допоможуть припинити підтримку рецесії. Придбання, стимульовані зменшенням податків, повернуть робітників на їхні робочі місця, що інспірує більше витрачання й довіру, і так далі.

Уявлення про те, що уряд може використовувати фіскальну політику — витрати, зменшення податків чи і те, і те, — щоб чіткіше відрегулювати економіку, було центральною ідеєю Джона Мейнарда Кейнса. У цій ідеї нема нічого поганого. Більшість економістів підтверджують, що, за теорією, уряд має інструменти для заспокоєння бізнес-циклу. Проблема в тому, що фіскальна політика здійснюється не в теорії, а в Конгресі. Щоб фіскальна політика була успішним антидотом від рецесії, повинні трапитися три речі: (1) Конгрес і президент повинні погодитися на план, що містить відповідні засоби; (2) вони повинні вчасно затвердити цей план; і (3) встановлені засоби повинні вводиться у дію якнайшвидше. Ймовірність виконання усіх цих трьох вимог невелика. *Важливо відзначити, що в більшості повоєнних рецесій Конгрес не приймав законів у відповідь на спад доти, поки цей спад не закінчувався.* В одному особливо кричущому випадку в травні 1977 року Конгрес усе ще розглядав законодавство задля боротьби з рецесією, що скінчилася ще в березні 1975 року¹⁶. Наприкінці відносно слабкої рецесії 2001—2002 років *New York Times* дала такий заголовок першої статті: «Голова Федерального резерву каже, що спад минув; Палата представників приймає закон про відновлення». Я не вигадую.

А що стосовно стимулів Обама? Закон про відновлення й реінвестування Америки був начебто своєчасним, однак більша частина грошей не була витрачена негайно (хоча все ще можна було отримати психологічні переваги, а отже, й економічні вигоди, просто оголосивши, що розпочинається витрата великих грошей). Критики цієї величезної економічної інтервенції стверджують, що вона витратила позичені урядом гроші на неймовірні проекти, частина з яких були досить безглуздими, і це додасть до національного боргу величезні суми. Пропоненти такого стимулювання, такі, як голова Ради еконо-

мічних експертів Обама Кристіна Ромер, зазначають, що 787 мільярдів доларів стимулювання підняли зростання реального ВВП на 2—3 пункти і зберегли мільйон робочих місць¹⁷. Наскільки я можу сказати, праві й ті, і ті. Колись я був кандидатом на виборах до Конгресу, тому мої погляди можна вважати громадською думкою (принаймні для невеликої групи людей, що звернули на них увагу). Економіка потрапила в небезпечні петлі зворотного зв'язку — закриття підприємств зумовлювало проблеми у банках, що викликало нові спади, які вели до закриття підприємств і т. д. Я любив казати: «Поганий стимул — це краще, ніж взагалі без стимулів, і саме поганий стимул ми отримали». Урядові потрібно було щось робити, щоб розірвати цей цикл (частково тому, що монетарна політика не працювала, про що йтиме мова незабаром). Я б віддав перевагу тому, щоб уряд націлювався радше на підтримку інфраструктури й інвестування в людський капітал, аби підвищити здатність нації до продуктивної діяльності в довготривалій перспективі. Я згоден, що зростання заборгованості уряду — це проблема, як буде розглянуто в розділі 11. Тобто, враховуючи фінансову паніку, описану вище в цьому розділі, а також здатність поганих економічних подій породжувати нові погані економічні події, можна резонно стверджувати, що навіть оплата людям викопування, а потім закопування їм була б кращим варіантом політики, ніж бездіяльність.

Другий інструмент у розпорядженні уряду — це монетарна політика, що має можливість вплинути на економіку швидше, ніж ви прочитаєте цей абзац. Голова Федерального резерву може підняти чи знизити короткотермінову відсоткову ставку лише одним телефонним дзвінком. Жодних торгів із Конгресом, жодного очікування роками на зменшення податків. У результаті між економістами склався консенсус, що нормальні бізнес-цикли найкраще регулювати монетарною політикою. Увесь наступний розділ буде присвячений містичній діяльності Федерального резерву. Зараз достатньо сказати, що зниження відсоткових ставок здешевлює громадянам купівлю будинків, авто й інших дорогих предметів, а фірмам — інвестувати в нові заводи й обладнання. Дешеві гроші від Федерального резерву стають важелем для того, щоб гаманці відкрилися знову.

Однак у період найбільшого спаду «Великої рецесії» 2007 року Федеральний резерв не міг зробити гроші анітрохи дешевшими. Федеральний резерв увесь час знижував короткотермінові відсоткові ставки аж до нуля, для будь-яких намірів і цілей, однак споживачі й підприєм-

ства все ще не хотіли позичати й витратити (а нездорові банки не були в змозі кредитувати). У такій ситуації монетарна політика не може більше нічого зробити: вона стає чимось схожим на «розмазування каші по столу», як оригінально описав це Кейнс. Це економічна причина звернутися і до фіскальних стимулів.

Я на початку цього розділу визнав, що ВВП не є єдиним мірилом економічного прогресу. Наша економіка складається зі сотень мільйонів людей, що живуть у різному стані щастя чи нещастя. Будь-який президент, одужуючи після удару копитом, потребував би низки інших економічних індикаторів, подібно до того, як лікарі швидкої допомоги запитують про ознаки життя пацієнта (чи принаймні повинні це робити згідно з телесеріалом «Анатомія Грей»). Якби вам потрібно було виявити ознаки життя будь-якої економіки на планеті, ось економічні індикатори на додаток до ВВП, про які виробники політики питатимуть у першу чергу.

Безробіття. Моя матуся не працює, однак вона не безробітна. Як це може бути? Це не якийсь дивний логічний виверт. Рівень безробіття визначається як частка працівників, які хочуть працювати, але не можуть знайти роботи. (Моя мама на пенсії й не має охоти працювати.) Рівень безробіття в Америці впав нижче 4 % на піку буму розвитку в 1990-х роках, а після того зріс вище 10 %. І навіть це може недооцінити кількість людей без роботи. Коли безробітні американці перестають шукати роботу, вони більше не вважаються безробітними, стаючи натомість «робітниками у відчаї».

Кожний, кого непокоїть безробіття, має також дбати про економічний розвиток. Загальний емпіричний метод на основі досліджень Артура Оукена, відомий як закон Оукена, полягає в тому, що зростання ВВП на 3 % за рік залишить безробіття на тому ж рівні. Швидший чи повільніший розвиток збільшуватиме або зменшуватиме, відповідно, рівень безробіття на піввідсотка на кожний відсоток зростання ВВП. Таким чином зростання ВВП на 4 % знизить безробіття на піввідсотка, а зростання лише на 2 % підніме цей рівень на півпункта. Ця залежність не є залізним законом, радше вона описує взаємозалежність в Америці між зростанням ВВП і безробіттям протягом п'ятдесяти років, яким присвячено дослідження містера Оукена — з 1930-го до 1980-го.

Бідність. Навіть у найкращі часи поїздка повз проекти будівництва житла в Чикаго прямо свідчатиме про те, що не всіх запросили на

свято. Однак скільки американців належать до бідних? І взагалі, що означає «бідний»? У 1960-х роках американський уряд визначив межу бідності як (дещо довільне) визначення розмірів доходу, потрібного для задоволення базових потреб. Із поправкою на інфляцію рівень бідності залишається як статистична межа для визначення, хто в Америці бідний, а хто ні. Наприклад, нині межа бідності для дорослого одинака становить 10 830 доларів, а для сім'ї із двох дорослих і двох дітей — 22 050 доларів.

Рівень бідності — це просто частка американців, чиї доходи нижчі за межу бідності. Приблизно 13 % американців є бідними, що не краще, ніж було в 1970-х роках. Показник бідності постійно зростав протягом 1980-х, а потім знижувався в 1990-х. Загальний рівень бідності маскує деякі цифри, що в іншому разі опинилися б на перших шпальтах: приблизно одна дитина з п'яти в Америці належить до бідних, як і майже 35 % чорношкірих дітей. Єдиний наш гучний успіх — зменшення бідних серед старшого покоління з 30 % у 1960-х до менш ніж 10 %, здебільшого завдяки системі соціального забезпечення.

Нерівність доходів. Нас турбує не лише розмір пирога, але й те, як його нарізають. Економісти мають інструмент, що зводить нерівність доходів до однієї цифри — індексу Джині*. У такій системі координат результат нуль відповідає повній рівності — стан, коли кожний працівник отримує точно однаково. На іншому кінці результат сто показує повну нерівність — стан, коли весь дохід отримує один індивід. Країни світу можна вишикувати в цьому континуумі. 2007 року Сполучені Штати мали коефіцієнт Джині 45 порівняно з 28 для Франції, 23 для Швеції й 57 для Бразилії. За цим вимірюванням, нерівність у Сполучених Штатах поступово зростала за останні кілька десятиліть. Коефіцієнт Джині у США становив 36,5 1980 року і 37,9 — 1950-го.

Розмір системи управління. Якщо ми збираємося скаржитися на «великий уряд», нам треба принаймні знати, наскільки великий цей уряд. Однією з простих одиниць вимірювання розмірів системи управління є відношення усіх витрат на управління (місьцеве, регіо-

* Аби вивести індекс Джині, особисті доходи громадян відкладаються по осі послідовно в порядку зростання. Графік, крива Лоренца, відображає частку сукупного доходу відносно сукупної частки населення. Повна рівність відбивалася б прямою з нахилом 45°. Коефіцієнт Джині — відношення площі між діагоналлю й кривою Лоренца до загальної площі під діагоналлю. (Прим. авт.)

нальне й федеральне) до ВВП. Витрати на управління в Америці історично склалися близько 30 % ВВП, що досить мало, за стандартами розвиненого світу. Зараз вони поступово зростають і тому, що стимули збільшують витрати на управління (чисельник), і тому, що рівень ВВП знизився (знаменник). Витрати на управління в Британії — близько 40 % від ВВП. У Японії — понад 45 %, Франції й Швеції — понад 50 %. З іншого боку, Сполучені Штати — єдина розвинена країна, у якій уряд не платить за всі медичні послуги. Наш уряд менший, але й ми отримуємо від нього менше.

Дефіцит/профіцит бюджету. Це поняття досить просте: дефіцит бюджету наявний, коли уряд витрачає більше, ніж отримує надходжень, а профіцит — навпаки. Цікавіше інше питання: ці обидві ситуації — це добре чи погано? На відміну від рахівників, економісти не прихильники збалансованих бюджетів. Радше рецепт зводиться до того, що уряд має досягати помірного профіциту в хороші часи й помірного дефіциту — в погані. Бюджет повинен балансуватися лише у довготривалій перспективі.

І ось чому. Якщо економіка сповзає в рецесію, тоді податкові надходження знижуються, а витрати на такі програми, як страхування із безробіття, зростають. Це, ймовірно, приведе до дефіциту, а також допоможе одужанню економіки. Збільшення податків або зменшення витрат під час рецесії лише погіршить її. Наполягання Герберта Гувера на збалансуванні бюджету перед лицем Великої Депресії вважається однією з найбільших фіскальних дурниць усіх часів. У добрі часи справедливим протилежним: податкові надходження зростатимуть, а деякі витрати зменшуватимуться, що приведе до профіциту, що ми й бачили наприкінці 1990-х. (Ми також бачили, наскільки швидко він зникає, коли економіка погіршується.) У будь-якому разі, нема нічого поганого в помірному дефіциті й профіциті, поки вони збігаються з бізнес-циклом.

Однак дозвольте додати два застереження. По-перше, якщо уряд доходить до дефіциту, тоді змінюються умови позичання грошей. У випадку Сполучених Штатів ми випускаємо облігації Скарбниці. Національний борг — це накопичення дефіцитів. Починаючи десь з 2001 року, Сполучені Штати послідовно витрачали більше, ніж надходило. Це накопичується. Національний борг США поступово зріс із 33 % ВВП 2001 року до очікуваних 68 % — 2019-го. Коли борг стає надто великим, інвестори можуть почати роздумувати над перспективою позичання уряду додаткових грошей.

По-друге, у світі обсяги капіталів обмежені: що більше уряд позичає, то менше лишається іншим. Великий дефіцит бюджету може «витіснити» приватні інвестиції при збільшенні реальної відсоткової ставки. Коли великий дефіцит бюджету США почав танути (тимчасово) протягом 1990-х років, одним із глибоко вигідних наслідків було зниження довготермінової реальної відсоткової ставки, що здешевлювало для нас усіх позичання.

Профіцит/дефіцит поточного платіжного балансу. Дефіцит поточного платіжного балансу США 2008 року становив близько 700 мільярдів доларів. Чи час бігти до супермаркету й запасатися консервованими продуктами й пляшками з водою? Можливо. Баланс поточного рахунку, що може бути з профіцитом або дефіцитом, відображає різницю між доходом, який ми отримуємо з решти світу, і доходом, який вони отримують від нас. Основна частина цього доходу походить з торгівлі товарами й послугами. Таким чином наш торгівельний баланс, що знову ж може бути з профіцитом або з дефіцитом, — це найбільша частина поточного рахунку. Якщо ми отримуємо торговельний дефіцит з рештою світу, то майже завжди при цьому матимемо і дефіцит поточного рахунку. (Окремо для любителів точності: поточний рахунок США може також містити дивіденди, які виплачують американцям — власникам іноземних акцій, перекази грошей додому американцями, що працюють в інших країнах, та інші джерела доходів, отриманих за кордоном.)

Коли поточний рахунок має дефіцит, як нинішній наш, це зазвичай зумовлено тим, що країна не експортує достатньо, щоб «платити» за увесь свій імпорт. Іншими словами, якщо ми експортуємо товарів на 50 мільярдів доларів, а імпортуємо на 100 мільярдів, наші торговельні партнери можуть вимагати щось в обмін на 50 мільярдів вартості поставлених ними товарів. Ми можемо платити їм із наших заощаджень, ми можемо позичати в них, щоб фінансувати цей розрив, або продавати їм певні наші активи, як-от акції й облигації. Як нація ми споживаємо більше, ніж виробляємо, і якимось мусимо платити за цю різницю.

Як не дивно, це може бути добре, може бути погано, а може — ні так, ні сяк. У перше століття існування Америки ми мали великий дефіцит поточного рахунку. Ми багато позичали з-за кордону, щоб імпортувати товари й послуги для розвитку нашого промислового потенціалу. Це було добре. Дійсно, дефіцит поточного рахунку може бути ознакою сили, оскільки гроші надходять до тих країн, які пока-

зують наявність потенціалу для майбутнього розвитку. Якщо, з іншого боку, країна просто імпортує більше, ніж експортує, не роблячи при цьому інвестицій, що приведуть до зростання майбутніх показників, тоді це проблема, подібно до того, як ви б витратили 100 тисяч доларів студентських позик, не отримавши академічного ступеня. Тепер ви мусите повернути те, що позичили, плюс відсотки, але ви не зробили нічого, щоб отримувати доходи в майбутньому. Єдиний спосіб повернути свій борг — скоротити своє майбутнє споживання, що досить болісно. Країни, що мають великий дефіцит поточного рахунку, не обов'язково мають фінансові труднощі; з іншого боку, країни, що загнали себе у фінансові труднощі, зазвичай мають великий дефіцит поточного рахунку.

Національні заощадження. Усі ми відкладаємо свої гроші на індивідуальні потреби — коледж, пенсія тощо. Бізнес також заощаджує гроші, зберігаючи прибутки замість того, щоб виплатити їх власникам фірми. Ці приватні рішення про заощадження, як і рішення уряду щодо дефіциту чи профіциту бюджету, мають глибокий вплив на нашу економіку. Простою причиною є те, що заощадження необхідні для фінансових інвестицій, а інвестиції — це те, що робить нас як суспільство продуктивнішими. Якщо ви кладете 10 % своїх доходів у банк, тодесь ці гроші вигулькнуть на будівництві заводу чи фінансуванні університетської освіти. Якщо американці не кластимуть масово своїх заощаджень у банки, тоді ми муситимемо або забувати про інвестування важливих проектів, або залучати гроші з-за кордону. А це означає, що закордонні інвестори позичатимуть гроші під розумні відсотки, що може не бути вигідним для економіки в нестабільному стані. З часом рівень інвестицій країни проявляє чітку кореляцію з її показниками внутрішніх заощаджень.

Рівень національних заощаджень США насторожує. Особисті заощадження знижувалися поступово з понад 9 % у 1960—70-х роках до 6 % — у 1980-х, менше 5 % — в середині 1990-х і майже до нуля — в кінці 1990-х¹⁸. Коли 2007 року вдарила рецесія, особисті заощадження почали знову зростати. Уряди (федеральний і штатів) мали дефіцит чи, іншими словами, здійснювали «проїдання» заощаджень. (Бізнес у США був єдиним, що відкладав убік гроші, у той час, як домогосподарства змушені були відкладати через рецесію.) Ми можемо й повинні були позичати з-за кордону, щоб фінансувати наші національні інвестиції — за окрему плату. Ніхто не дає грошей просто так: позики

з-за кордону означають, що ми повинні віддавати частину доходів від інвестицій нашим закордонним кредиторам. Кожна країна зі значною залежністю від іноземних кредиторів завжди повинна думати про те, що, коли настануть важкі часи, гурт міжнародних інвесторів налякається і випарується разом зі своїми капіталами.

Демографія. Американці старішають у буквальному сенсі. Як зазначав економіст Пол Кругман, розподіл населення США за віком фактично буде подібним до штату Флорида. Це добре для компаній, що виробляють настільні ігри. Це не дуже добре для урядових фінансів. Основна частина урядових пільг, зокрема, соціальне забезпечення й *Medicare*, йде американцям, які вже на пенсії. Ці програми фінансуються завдяки відрахуванням від фонду заробітної платні й лягають на плечі молодших американців, які продовжують працювати. Якщо співвідношення між молодими й літніми американцями зміниться, то зміниться і фінансове здоров'я програм соціального забезпечення й *Medicare*.

Дійсно, ми можемо пояснити важливість демографії *та* підтримки соціального забезпечення в наступних двох абзацах. Соціальне забезпечення — це програма на кшталт «виплати пенсій із поточних доходів». Коли американські працівники платять у фонд соціального забезпечення (ті великі відрахування від вашої зарплатні, за Законом про страхові внески), ці гроші не інвестуються нікуди, щоб ви могли зняти їх через двадцять-тридцять років, оскільки вони будуть у приватному пенсійному фонді. Радше ці гроші йдуть на виплати нинішнім пенсіонерам. Безпосередньо від молодого Пітера старому Полу. Ця програма — одна велика пірамідальна схема, і, як і будь-яка піраміда, вона добре працює, поки є достатньо працівників у її основі, щоб продовжувати платити пенсіонерам нагорі.

У цьому й полягає проблема. Американці народжують менше дітей і живуть довше. Цей зсув означає, що стає все менше працівників, щоб платити кожному пенсіонеру, і то помітно менше. 1960 року ми мали п'ять працюючих на одного пенсіонера. Нині — три працюючих на пенсіонера. До 2032 року їх буде лише два. Уявіть собі соціальне забезпечення (чи *Medicare*) як гойдалку, на якій з одного боку внески, зроблені працюючими, а на другому — соціальні виплати пенсіонерам. Програма виконує свої функції, поки гойдалка перебуває у стані рівноваги. Коли число працюючих на одному боці зменшується, тоді, як число пенсіонерів на другому збільшується, гойдалка перехилитиметься. За теорією, цю проблему легко виправити. Можна брати більше

від нинішніх працюючих, збільшуючи податок на зарплатню чи змушуючи їх бути продуктивнішими і збільшувати свої доходи (щоб той самий податок давав більше надходжень). А можемо давати менше пенсіонерам, зменшуючи їм виплати або піднімаючи вік виходу на пенсію. Це дуже простий економічний вихід із проблеми. Звичайно, якщо ви думаєте, що будь-яке з цих рішень буде політично привабливим, будь ласка, поверніться назад і прочитайте розділ 8 знову.

Загальне національне щастя. Вам вирішувати. Для цього у нас немає цифр.

Працівник автозаводу в Детройті, уся кар'єра якого пройшла в безробітті по декілька місяців і потім поверненні на роботу, поставив просте запитання: чи при цьому всьому нам стало жити краще? Так, стало. Сполучені Штати пройшли через одинадцять рецесій після Другої світової війни¹⁹. Жодна з них, включно з рецесією, що почалася 2007 року, навіть не наближається за силою до Великої Депресії. З 1929 по 1933 рік реальний ВВП упав на 30 %, тоді як безробіття зросло з 3 до 25 %. До Великої Депресії Сполучені Штати регулярно переживали глибокі рецесії, включно з фінансовими паніками, значно гірші, ніж те, через що ми нині проходимо²⁰. Ми не відкинули ймовірності економічних потрясінь, однак вони стали меншими.

Можна також стверджувати, що ми дечому навчилися, завдяки минулим економічним спадам, і Великій Депресії, зокрема, і це допомагає виробляти відповідні публічні політики. Голова Федерального резерву (і колишній професор Принстону) Бен Бернанке — дослідник Великої Депресії, як і голова Ради економічних експертів Обама (і колишній професор Каліфорнійського університету в Берклі) Кристіна Ромер. Можу пообіцяти, що ще років п'ятдесят економісти сперечатимуться щодо того, що треба чи не можна було робити у відповідь на рецесію й наступну фінансову кризу. Однак навіть найсуворіші критики повинні визнати, що посадовці кінця діяльності адміністрації Буша й початку адміністрації Обама уникли найгірших помилок 1930-х років, коли Федеральний резерв підняв відсоткові ставки перед загрозою Великої Депресії, а Конгрес підняв податки — скеровуючи і монетарну, і фіскальну політику в хибному напрямку.

Треба сказати, що не лише не було зроблено поганих справ. Гадаю, історія вирішить, що виробники політики зробили навіть дещо позитивне.

РОЗДІЛ 10

ФЕДЕРАЛЬНИЙ РЕЗЕРВ:

*чому долар у вашій кишені —
дещо більше, ніж аркуш паперу*

Іноді прості заяви є промовистими. Одинадцятого вересня 2001 року, через кілька годин після терористичної атаки на Сполучені Штати, Федеральний резерв зробив таку заяву: «Федеральна резервна система відкрита й діє. Вікно для знижок приймає заяви про ліквідність».

Ці два стислі технічні речення заспокоїливо подіяли на глобальні ринки. Наступного понеділка, коли американські ринки відкрилися для першої після атаки торговельної сесії, Федеральний резерв* знизив відсоткові ставки на 0,5 %, і це була ще одна дія для зменшення фінансового й економічного впливу терористичних нападів.

Як саме ця суха заява у два речення справила настільки глибокий вплив на найбільшу економіку світу, і взагалі на всю глобальну економіку?

ФРС має інструменти для більш прямого впливу на глобальну економіку, ніж будь-яка інша інституція у світі, публічна чи приватна. Під час економічної кризи, що почала розгортатися 2007 року, ФРС використала усі інструменти, які мала у своєму наборі, а потім ще й здобула деякі нові засоби, щоб витягти фінансову систему зі стану паніки. З того часу дехто критикував Федеральну систему і її голову Бена Бернанке, що вони, мовляв, занадто вже старалися; інші критували за те, що мало зробили. Кожен погоджується: те, що робить ФРС, має величезне значення.

Звідки у ФРС, інституції, що не є безпосередньо відповідальною перед виборцями, така влада? І як ця влада впливає на щоденне життя американців? Відповіді на обидва запитання однакові: ФРС контролює

* Надалі в цьому розділі замість «Федеральний резерв» використовуватимемо аббревіатуру ФРС (Федеральна резервна система).

надходження грошей, а отже, кредитні потоки в економіку. Коли кран кредитів повністю відкритий, відсоткові ставки падають, і ми легше витрачаємося на ті речі, які потребують позичання грошей, — від нових авто до нових виробничих підприємств. Таким чином ФРС може використовувати монетарну політику, щоб протидіяти економічним спадам (чи запобігати їм у першу чергу). І вона може впоркувати гроші у фінансову систему після раптових ударів, як-от падіння ринку акцій 1987 року чи терористична атака 11 вересня або лускання мильної бульки американської нерухомості, коли споживачі й фірми могли завмерти на місці й припинити витрачати гроші. Але ФРС може закрити кран, піднімаючи відсоткові ставки. Коли вартість позичених фондів зростає, наші витрачання сповільнюються. Це неймовірна влада. Пол Кругман якось написав: «Якщо вам потрібна проста модель прогнозування рівня безробіття у Сполучених Штатах на наступні кілька років, ось вона: він буде такий, яким хоче його бачити Грінспен*, плюс-мінус випадкова похибка, що відображає той факт, що він — не Бог». Нині те саме справедливо сказати і про Бена Бернанке.

Бог не мусить керувати комітетом, а Бен Бернанке — мусить. Федеральна резервна система складається з дванадцяти Резервних банків, розкиданих по всій країні, та Ради керівників із семи осіб, яка базується у Вашингтоні. Бен Бернанке — голова Ради керівників, є «Головою ФРС». ФРС регулює комерційні банки, підтримує банківську інфраструктуру й загалом забезпечує роботу фінансової системи. Така посада потребує компетенції, а не геніальності чи передбачливості. Монетарна політика, інший об'єкт відповідальності ФРС, відрізняється. Її варто охарактеризувати як економічний еквівалент хірургії на мозку. Економісти не доходять згоди щодо того, як ФРС має керувати постачанням наших грошей. Вони навіть сперечаються, як саме чи чому зміни постачання грошей мають такий вплив. Однак економісти сходяться на думці, що ефективна монетарна політика має значення: ФРС повинна надавати правильну суму кредитів економіці, щоб та постійно зростала. Помилки в цьому можуть мати катастрофічні наслідки. Роберт Мандел, Нобелівський лауреат 1999 року з економіки, стверджував, що погана монетарна політика в 1920—30 роках спричинила хронічну дефляцію, що дестабілізувала світ. Він казав: «Якби ціна золота була підвищена наприкінці 1920-х або, навпаки, якби основні центральні банки вели політику стабільних цін за-

* Алан Грінспен — колишній голова Федеральної резервної системи США (з 1987 по 2006 рік).

мість триматися золотого стандарту, не було б ані Великої Депресії, ані нацистської революції, ані Другої світової війни»¹.

Ця робота не здавалася б такою складною. Якщо ФРС може зробити так, щоб економіка зростала швидше, знижуючи відсоткові ставки, тоді можна було б вважати, що нижчі відсоткові ставки — це завжди добре. Справді, чому має існувати якесь обмеження для швидкості зростання економіки? Якщо ми почнемо вільніше витратитися, коли ставка знизиться з 7 до 5 %, то навіщо зупинитись на цьому? Якщо все ще є люди без робочих місць, а інші — без нових автомобілів, тоді давайте знизимо її до 3 % чи навіть до 1 %. Нові гроші кожному! На жаль, існують обмеження для швидкості зростання економіки. Якщо низька відсоткова ставка, або «легкі гроші», приведе до того, що споживачі потребуватимуть на 5 % більше нових автомобілів *PT Cruiser*, то *Chrysler* повинен збільшити їхнє виробництво на 5 %. Це означає найм додаткових робітників і закупівлю додаткової сталі, скла, електричних складових і т. д. У певний момент *Chrysler* почне відчувати труднощі з пошуком цих нових ресурсів, особливо кваліфікованих робітників. Тому компанія просто не зможе виробляти достатньо *PT Cruiser*'ів, щоб задовольнити попит із боку споживачів; замість цього компанія почне піднімати ціни. Водночас автомобілебудівники визнають, що *Chrysler* відчуває дефіцит робочої сили, а профспілка вимагає підвищення зарплатні.

Історія на цьому не закінчується. Те саме станеться по всій економіці, а не лише в *Chrysler*. Якщо відсоткові ставки дуже низькі, фірми позичатимуть, щоб інвестувати в нові комп'ютерні системи й програмне забезпечення; споживачі протиратимуть свої картки *Visa*, купуючи телевізори з великим екраном і круїзи по Карибському морю, і знову з тим самим результатом. Коли круїзні кораблі будуть заповнені, а *Dell* продаватиме всі комп'ютери, які може виробити, тоді ці фірми також підніматимуть ціни. (Коли попит перевищує пропозицію, фірми можуть підвищувати ціни й при цьому все ще мати заповнені круїзні кораблі чи продавати всі комп'ютери.) Коротше кажучи, політика «легких грошей» з боку ФРС може привести до того, що споживачі потребуватимуть більше, ніж економіка може виробити. Єдиний спосіб упоратися з цим надлишковим попитом — вищі ціни. Результатом є інфляція.

Цифри на ціннику *PT Cruiser* поповзуть угору, і від цього нікому не стане краще. Справді, *Chrysler* отримує більше грошей, але й платить більше своїм постачальникам і робітникам. Ці робітники отримують більшу зарплатню, але й платять за більшими цінами за свої базові потреби. Цифри змінюються скрізь, а продуктивність нашої економіки й показник

нашого добробуту — реальний ВВП — розбиваються об стіну. Якщо цикл інфляції почався, його важко припинити. Фірми й робітники всюди починають очікувати постійного зростання цін (що, своєю чергою, зумовлює неперервно зростаючі ціни). Ласкаво просимо назад у 1970-ті роки.

Темпи, з якими економіка може зростати без небезпеки інфляції, варто вважати «обмеженням швидкості». Врешті-решт є лише декілька способів збільшити обсяги того, що ми як нація можемо виробляти. Ми можемо працювати довше. Ми можемо додавати нових працівників, зменшуючи безробіття чи стимулюючи імміграцію (і визнаючи при цьому, що наявні робітники можуть не мати необхідних умінь і навичок). Ми можемо додавати обладнання й інші види капіталу, що допоможе нам виробляти більше. Або можемо ставати продуктивнішими — виробляти більше з тими ресурсами, які в нас є, можливо, завдяки інноваціям або технологічним змінам. Кожний із цих шляхів зростання має природні обмеження. Працівників не вистачає, капіталу не вистачає, технологічні зміни відбуваються з обмеженою й непередбачуваною швидкістю. Наприкінці 1990-х американські автомобілевиробники погрожували страйком, бо їх змушували працювати понаднормово. (Не хотілося б мати цю проблему знову...) Водночас ресторани швидкого харчування пропонували бонуси при прийомі на роботу нових працівників. Нас приперло до стінки. Економісти вважають, що ліміт швидкості для американської економіки — десь приблизно 3 % зростання на рік.

Вираз «десь приблизно» дає вам перше уявлення про те, наскільки важка робота ФРС. Вона має шукати точного балансу. Якщо економіка зростає повільніше, ніж може, то ми марнуємо свій економічний потенціал. Заводи з випуску *PT Cruiser* замирають, робітники, що мали б там робочі місця, стають безробітними. Економіка, що може розвиватися зі швидкістю 3 % на рік, замість цього сповзає до 1,5 % чи навіть отримує рецесію. Тоді ФРС повинна постачати достатньо кредитів економіці, щоб створювалися робочі місця й добробут, однак не настільки багато, щоб вона перегрілася. Вільям МакЧесні Мартін-молодший, голова Федерального резерву упродовж 1950—60-х років, якось зазначив, що робота ФРС полягає в тому, щоб забрати геть чашу з пуншем саме для того, аби розвага тривала.

А часом ФРС повинна втручатися в розвагу далеко після того, як та вийшла з-під контролю. ФРС навмисне влаштувала ряд рецесій, щоб витіснити інфляцію з системи. Найвідоміший випадок, коли голова ФРС Пол Волкер став тим людоджером, який припинив розгул інфляції в 1970-х роках. На той момент голі люди танцювали на столах. Інфляція

підскочила з 3 % у 1972 році до 13,5 — у 1980. Містер Волкер натиснув на монетарні гальма, тобто підняв відсоткові ставки, щоб сповільнити розвиток економіки. Короткотермінові відсоткові ставки досягли 16 % у 1981 році. Результатом стало болісне згортання інфляційного циклу. Коли відсоткові ставки виражалися двозначними числами, на приколі опинилася маса непроданих авто *Chrysler K*. Дилери змушені були знижувати ціни (або припиняти їх підвищувати). Автомобільні компанії зупиняли заводи й звільняли робітників. Ті робітники, які зберегли свої робочі місця, вирішили, що не на часі просити збільшувати зарплатню.

Те саме, звичайно, коїлося і в кожному іншому секторі економіки. Повільно, з великими людськими втратами, існуючі тоді очікування того, що ціни поступово зростатимуть і далі, були витіснені з фінансової системи. Результатом стала рецесія 1981—1982 років, коли ВВП скоротився на 3 %, а безробіття зросло майже на 10 %. Урешті-решт містер Волкер зігнав танцюристів зі столів. На 1983 рік інфляція впала до 3 %. Очевидно, що було б легше й не так боляче, якби гулянка ніколи не виходила з-під контролю зі самого початку.

Звідки у ФРС береться така надзвичайна влада над відсотковими ставками? Урешті-решт комерційні банки — це приватні установи. ФРС не може змусити *Citibank* підняти чи знизити відсотки, які він накладає на споживачів за автомобільні кредити та житлову іпотеку. Цей процес є радше непрямим. Пригадайте з розділу 7, що відсоткова ставка є власне орендною платою за капітал, або «ціною грошей». ФРС контролює постачання грошей в Америці. Ми скоро звернемося до механіки цього процесу. А зараз треба визнати, що капітал нічим не відрізняється від квартири: чим більша пропозиція, тим дешевша оренда. ФРС рухає відсотковими ставками, змінюючи розміри фондів, доступних комерційним банкам. Якщо банки переповнені грішми, тоді відсоткова ставка має бути відносно низькою, щоб приваблювати позичальників на всі наявні фонди. Якщо капітал у дефіциті, навпаки — банки можуть встановлювати вищі відсоткові ставки й усе одно приваблювати достатньо позичальників для всіх наявних фондів. Це гра попиту й пропозиції, де ФРС контролює пропозицію.

Ці монетарні рішення — визначення, піднімати, опускати чи залишати на місці відсоткову ставку, — ухвалюються комітетом, що належить до складу ФРС і називається *Federal Open Market Committee (FOMC)*^{*}, що складається з ради керівників, президента Федерального

^{*} Федеральний комітет відкритого ринку (ФКВР).

резервного банку Нью-Йорка та президентів чотирьох інших федеральних резервних банків на ротаційній основі. Голова ФРС є одночасно головою ФКВР. Бен Бернанке отримує свою владу завдяки тому, що сидить на чолі стола, за яким ФКВР ухвалює рішення про відсоткові ставки.

Якщо ФКВР хоче стимулювати економіку шляхом зниження вартості позик, у розпорядженні в комітеті є два основних інструменти. Першим є облікова ставка, що дорівнює відсотковій ставці, з якою комерційні банки можуть позичати гроші безпосередньо у ФРС. Зв'язок між обліковою ставкою й вартістю позики від *Citibank* прямий: коли облікова ставка знижується, банки можуть дешевше позичати безпосередньо у ФРС, отже, і видавати кредити своїм клієнтам дешевше. Існує лиш одне ускладнення. Позика напряму від ФРС має на собі певне тавро сорому — це показує, що банк нездатний збільшувати свої фонди приватним способом. Тобто звернення за позиною до ФРС подібне до позичання у своїх батьків, коли вам понад двадцять п'ять: ви отримаєте гроші, однак краще пошукати їх деінде.

Замість цього банки загалом позичають у інших банків. Другим важливим інструментом у грошовому комплекті ФРС є відсоткова ставка за федеральними кредитами — ставка, за якою банки видають іншим банкам короткотермінові кредити. ФРС не може встановити ставку, з якою *Wells Fargo* позичає гроші у *Citigroup*. Радше ФКВР встановлює ціль для ставки за федеральними кредитами, скажімо, 4,5 %, а потім маніпулює постачанням грошей, щоб досягти цих цілей. Якщо постачання грошей збільшується, тоді банки муситимуть знижувати свої ціни — відсоткові ставки, щоб знайти позичальників на нові фонди. Можна уявити собі постачання грошей піччю зі ставкою за федеральними кредитами як її термостатом. Якщо ФКВР знижує цільову ставку за федеральними кредитами з 4,5 до 4,25 %, тоді ФРС накачуватиме гроші в банківську систему, поки ставка *Wells Fargo* відносно *Citigroup* для кредитів «овернайт» упаде до рівня, близького до 4,25 %.

Усе це веде нас до кінцевої загадки: як ФРС впорскує гроші в приватну банківську систему? Чи Бен Бернанке друкує 100 мільйонів нових грошей, завантажує їх у броньований автомобіль і везе до *Citibank*? Не зовсім так, хоча така картинка — не найгірший спосіб зрозуміти, що відбувається.

Бен Бернанке і ФКВР дійсно створюють нові гроші. У Сполучених Штатах лише вони мають таку владу. (Скарбниця просто друкує нові банкноти і чеканить монети, щоб замінити гроші, які вже існують.) ФРС дійсно постачає нові гроші банкам на зразок *Citibank*. Однак ФРС не дає фондів банку: вона продає нові гроші за урядові облігації, якими в цей час володіє банк. У нашому метафоричному прикладі менеджер відді-

лення *Citibank* зустрічає броньований автомобіль Бена Бернанке на вулиці біля банку, перевантажує 100 мільйонів доларів у банківський сейф, а потім віддає голові ФРС 100 мільйонів доларів у урядових облігаціях з банківського портфоліо. Відзначимо, що *Citibank* не став багатшим від цієї оборудки. Цей банк лише перекинув 100 мільйонів доларів в активах одного виду (облігації) в 100 мільйонів активів іншого виду (готівка чи, точніше, її електронний еквівалент).

Банки тримають облігації з тих самих причин, що й індивідуальні інвестори: облігації є безпечним місцем для зберігання фондів, що зараз не потрібні десь в іншому місці. Конкретніше, банки купують облігації за гроші вкладників, що не можуть віддаватися у позику. Для економіки той факт, що *Citibank* обмінює облігації на готівку, має особливе значення. Коли в банку є 100 мільйонів у депозитах, розміщених в облігаціях, ці фонди не можна віддавати в кредит. Вони не фінансують житла, підприємств чи промисловість. Однак після того, як метафоричний автомобіль Бена Бернанке їде геть, *Citibank* тримає в руках фонди, які можна віддавати в позику. Це означає нові кредити для будь-чого, що генерує економічну діяльність. Дійсно, гроші, введені в банківську систему, справляють каскадний вплив. Банк, що обмінює облігації на гроші від ФРС, зберігає частину фондів у резерві, згідно із законом, а решту позичає. Той, хто отримав цю позику, витратить її деінде, можливо, в автосалоні чи універмазі. Ці гроші фактично опиняться в іншому банку, що триматиме частину цих фондів у резерві, а решту комусь позичатиме. Дія ФРС із впорскуванням 100 мільйонів доларів нових фондів у банківську систему може в кінцевому підсумку збільшити постачання грошей аж удесятеро.

Звичайно, насправді голова ФРС не веде особисто вантажівку до відділення *Citibank*, щоб обміняти готівку на облігації. ФКВР може зробити це за допомогою ринку облігацій (що працює так само, як ринок акцій, тільки тут торгують облігаціями). Торговці облігаціями, діючи від імені ФРС, купують облігації у комерційних банків і платять їм новоствореними грішми — фондами, що ще двадцять хвилин до того не існували. (Зважайте, що банки, які продають свої облігації, — це банки з найбільшими можливостями надання нових кредитів.) ФРС продовжуватиме купувати облігації за нові гроші, що є операціями відкритого ринку, доки не буде досягнуто встановленої ставки за федеральними фондами.

Очевидно, що те, що ФРС дає, ФРС і забирає. ФРС може діяти в протилежному напрямку до того, що ми щойно описали. ФКВР проголосує за збільшення облікової ставки та/або встановленої ставки за федеральними фондами і видасть розпорядження продавати облігації

зі свого портфеля комерційним банкам. Оскільки банки зменшують фонди для надання кредитів в обмін на облігації, постачання грошей зменшується. Гроші, що могли б стати кредитом для споживачів і підприємців, перетворені замість цього на облігації. Відсоткові ставки зростають, і будь-які покупки з позиченим капіталом стають дорожчими. Кумулятивний ефект — сповільнення зростання економіки.

Механіка ручної роботи ФРС не повинна затіняти загальної картини. Завдання ФРС — забезпечувати стійкий темп економічного розвитку. Однак давайте подивимося, наскільки важка ця робота насправді. По-перше, ми можемо лише здогадуватися, яким має бути темп розвитку економіки, щоб не викликати інфляції. Серед дебатів економістів є питання, чи можуть комп'ютери та інші інформаційні технології підвищити продуктивність американців. Якщо так, що припускав містер Грінспен під час перебування на посаді, тоді потенціальний темп розвитку економіки міг зрости. Якщо ні, у чому переконують інші економісти, тоді має застосовуватися старе обмеження швидкості. Очевидно, важко притримуватися обмеження швидкості, яке не встановлене в явному вигляді.

Однак це лише перший виклик. ФРС повинна також визначати, якого типу вплив справить зміна відсоткових ставок і як довго він триватиме. Чи в результаті зниження ставки на чверть пункту куплять дванадцять осіб авто *PT Cruiser* у місті Де Мойн? Коли? Наступного тижня чи через шість місяців? Водночас ФРС має найбільший контроль над короткотерміновими відсотковими ставками, що можуть рухатися в тому самому напрямку, що й довготермінові, а можуть і в протилежному. Чому б Беніві Бернанке не застосовувати свою магію і до довготермінових ставок? Бо довготермінові відсоткові ставки залежать не від щоденного постачання грошей, а від того, які прогнози ринків щодо постачання грошей (щодо попиту) будуть за десять, двадцять чи навіть тридцять років. Бен Бернанке не контролює постачання грошей у 2015 році*. Крім того, слід пам'ятати, що тоді, як ФРС намагається використовувати монетарну політику, щоб досягти конкретної економічної цілі, Конгрес може використовувати фіскальну політику — управлінські рішення щодо податків і витрат, — що матимуть узагалі інший вплив (чи той самий вплив, зумовлюючи надмірну дію політики ФРС).

Отже, давайте притримуватися нашої аналогії з обмеженням швидкості й коротко повторимо, що саме зобов'язана робити ФРС. Вона

* Нагадуємо, що ця книга була видана 2010 року.

повинна підтримувати темпи економічного росту, що не повинні бути ані надто швидкими, ані надто повільними. Пам'ятаймо: (1) ми не знаємо точного обмеження швидкості розвитку економіки; (2) і газ, і гальма діють із запізненням, тобто жоден із цих важелів не спрацьовує негайно, як тільки ми натиснемо. Навпаки, ми мусимо чекати на реакцію — від кількох тижнів до кількох років, та ще й із непрогнозованою послідовністю. Недосвідчений водій може все більше натискати на газ, дивуючись, чому нічого не відбувається (і посилаючи всі прокльони навколо через свою повільну їзду), щоб виявити, що його авто стало некерованим через дев'ять місяців. (3) Монетарна і фіскальна політики впливають на економіку незалежно, тож коли ФРС ніжно натискає на гальма, Конгрес і президент можуть вилізти наперед і натиснути на газ. Або ФРС може натискати дуже обережно на газ лише для того, щоб Конгрес знівелював усі старання натиском на гальма. (4) І останнє: є хід світових подій, що вносить перешкоди, — фінансовий колапс тут, стрибок цін на нафту там. Уявіть собі ФРС як водія, що їде незнайомою місцевістю за картою, яка застаріла щонайменше на десять років.

Назва біографії Алана Грінспена, написаної Бобом Вудвардом, — «Мастро». У 1990-х роках, коли американська економіка переживала часи найдовшої у своїй історії експансії, містерові Грінспену було дано характеристику «золотої голови» за його підхід до монетарної політики, що виявився дуже правильним. Та репутація з часом трохи розвалилася. Містера Грінспена нині критикують за сприяння мильним булькам ринків житла й акцій, бо відсоткові ставки трималися дуже низькими і дуже довго. «Дешеві гроші» не зумовили інфляції, заохочуючи кожного купувати *PT Cruiser* і круїз по Карибському морю. Замість цього, ми купували акції й нерухомість, а зростання цін на ці активи не з'являлося в показнику споживчих цін. Додайте ще один виклик для монетарної політики: ми рухалися дуже швидко, хоча спідометри, які ми використовували, застерігали нас від цього.

Це важка робота. Однак цей висновок далекий від підтвердження сміливої заяви Нобелівського лауреата Роберта Мандела, що погана монетарна політика створила основу для Другої світової війни. Для того, щоб зрозуміти, чому безвідповідальна монетарна політика може викликати катаклізми, зробімо спочатку відступ до самої природи грошей. Для економістів гроші значно відрізняються від багатства. Багатство складається з усього, що є цінним, — будинків, авто, товарів, людського капіталу. Гроші, маленька частинка цього багатства, є просто засобом

для обміну, чимось, що стимулює торгівлю й комерцію. За теорією, гроші навіть не є чимось необхідним. Проста економіка може діяти лише завдяки бартеру. У традиційному сільськогосподарському суспільстві досить просто обміняти п'ять курчат на новий одяг чи заплатити шкільному вчителю козою й трьома мірками рису. Бартер працює гірше при більш розвиненій економіці. Логістичні труднощі з використанням курчат для купівлі книжок на *Amazon* були б надзвичайними.

У майже кожній країні для полегшення торгівлі були винайдені якісь гроші. (Слово «*salary*» — зарплата англійською — походить від оплати римських солдат, які отримували її у вигляді мірки солі — *sal*). Будь-який засіб обміну — чи то золота монета, зуб Кита чи американський долар — слугує тим самим основним цілям. По-перше, він слугує інструментом обміну, тож я можу насолоджуватися нині увечері свинячими реберцями, навіть попри те, що м'ясник не хоче купувати моєї книги. По-друге, він слугує одиницею обліку, тож вартість усіх видів товарів і послуг можна виміряти й порівняти за однією шкалою. (Уявіть собі життя без такої одиниці обліку: *Gap* продає свої джинси за трьох курчат, а *Tommy Hilfiger* подібні джинси виставляє на продаж за одинадцять бобрових шкур. Які штани коштують дорожче?) По-третє, гроші мають бути портативними й довговічними. Ні кулі для боулінгу, ні пелюстки троянди не слугуватимуть такої місії. І, нарешті, гроші повинні бути відносно дефіцитними, щоб їх можна було використовувати для накопичення вартості.

Розумні люди завжди знайдуть засіб обміну, що буде дієвим. Цигарки довго були засобом для обміну у в'язницях, де заборонена готівка. (Не має значення, чи ви курите, — цигарки мають цінність, якщо достатня кількість ваших співкамерників курить.) Що ж сталося, коли тютюнокуріння було заборонено у федеральних в'язницях США? Співкамерники перейшли до іншого портативного й довготривалого вмістилища цінності — банок зі скумбрією. Згідно з *Wall Street Journal*, одна банка скумбрії, або «маку»*, є стандартною одиницею валюти за ґратами. (Деякі в'язниці перейшли із жерстяних банок на пластикові пакети, оскільки банки можна переробити на зброю.) У банці чи в пластику скумбрія не псується, її можна купити авансом у лавці при в'язниці, і вона коштує близько одного долара, що полегшує облік. Стрижка волосся коштує два «маки» у в'язниці *Lompoc Federal Correctional Complex*².

Протягом більшої частини американської історії торгівля здійснювалася паперовими грошима, підкріпленими благородним металом. До

* Від «макрель» — інша назва сардин.

XX століття приватні банки випускали свої власні гроші. 1913 року уряд США заборонив приватні гроші і став єдиним провайдером валюти. Базова ідея не змінилася. Публічні чи приватні паперові гроші отримували свою вартість завдяки тому, що їх можна було обміняти на встановлений обсяг золота чи срібла в банку або в уряді. А потім сталося щось дивне. 1971 року Сполучені Штати назавжди пішли від золотого стандарту. З того часу кожний паперовий долар підлягає обміну на... ніщо.

Перевіримо це на ста доларах у вашому гаманці. (За необхідності можна замінити і на один долар.) Ці банкноти — просто папірці. Ви не можете їх з'їсти, випити, скурити, а найголовніше — ви не можете принести їх до уряду й вимагати будь-що взамін. Вони не мають внутрішньої цінності. І це справедливо для майже всіх світових валют. На безлюдному острові зі ста мільйонами доларів ви швидко загинете. З іншого боку, матимете хороше життя, якщо врятуєтесь і матимете ці гроші з собою. У цьому і криється цінність сучасної валюти: вона має купівельну силу. Долари мають цінність, бо люди, що торгують реальними речами — продуктами, книжками, педикюром, — приймуть їх. І люди, що торгують реальними речами, прийматимуть долари, бо впевнені, що інші люди, торгуючи іншими реальними речами, також прийматимуть їх. Долар — аркуш паперу, цінність якого повністю походить із нашої віри, що ми зможемо використати його, аби купити те, що нам потрібно буде в майбутньому.

Для того, щоб ви відчули, як сучасні гроші проявляються як гра в довіру, давайте поглянемо на гротескне явище в Індії. Більшість індусів, задіяних у комерції — власники магазинів, водії таксі і т. ін., — не приймуть порвану, пожмакану чи брудну рупію. Оскільки інші індуси знають, що багато їхніх співвітчизників не приймають порвані банкноти, вони теж не прийматимуть їх. У кінцевому підсумку, коли туристи приїжджають до цієї країни, вони швидко навчаються тому, що приймати можна лише недоторкані банкноти, щоб не потрапити в клопоти з порваними. Цей процес абсолютно ірраціональний, бо Центральний банк Індії вважає кожну банкноту із серією і номером — порвану, брудну, пожмакану чи пошкоджену якось інакше, — як законну. Будь-який банк обмінює порвані рупії на новенькі до хрусту. Але це не має значення: розумні люди відмовляються брати законні банкноти, бо вважають, що їх можуть не прийняти деінде. Цей гротескний приклад підкреслює той факт, що наша довіра до паперової валюти походить з довіри інших до цього паперу.

Оскільки паперові гроші не мають притаманної їм вартості, їхня цінність залежить від їхньої купівельної здатності — того, що може змінюватися поступово з часом, а іноді — навіть досить швидко. Улітку 1997 року

я провів кілька днів, подорожуючи по штату Айова, «вимірюючи пульс американського фермера» для журналу *The Economist*. Десять миль поза містом Де Мойн я завів розмову з фермером, що вирощував зерно, сою й велику рогату худобу. Коли він робив мені екскурсію по своїй фермі, то вказав на старий трактор, що стояв за сараєм. «Цей трактор коштував 7500 доларів, коли був новим у 1970 році, — сказав він. — А тепер подивіться на ось цей, — сердито продовжив він, вказуючи на сяючий новий трактор, що стояв поруч. — Він коштує мені сорок тисяч. Як ви це поясните?»*

Я міг це пояснити, однак це буде не те, що я казав фермерові, який уже підозріло ставився до мене — молодого міського жителя, з краваткою й на автомобілі *Honda Civic*. (Наступного року, коли мене попросили написати подібну історію про тютюнових фермерів зі штату Кентуккі, мені вистачило клепки в голові орендувати невелику вантажівку.) Моє пояснення складалося б із одного слова: інфляція. Новий трактор, напевно, не був анітрохи дорожчим від старого в реальних одиницях, тобто фермер міг виконувати ту саму роботу, а може, й меншу, щоб заробити на цю покупку. Ціна на ярлику цього трактора піднялася вгору, однак так само піднялися ціни, за якими він міг продати своє зерно й корів.

Інфляція досить просто означає, що середні ціни піднімаються. Індекс інфляції, або зміна показника споживчих цін, — це намагання уряду відобразити зміну цін одним числом, скажімо, 4,2 %. Метод визначення цього числа дуже простий: урядовці періодично перевіряють ціни на тисячі й тисячі товарів — одяг, харчі, пальне, розваги, житло — і потім зводять їх до числа, що показує, як змінилися ціни корзини товарів, куплених усередненим споживачем.

Найкращим способом зрозуміти інфляцію є те, що не ціни повзуть угору, а купівельна спроможність долара знижується. Долар купує менше, ніж це було раніше. У цьому полягає зв'язок між ФРС чи будь-яким іншим Центральним банком й економічною розрухою. Паперова валюта має цінність, лише поки її не вистачає. Центральний банк контролює цей дефіцит. Тому корумпований чи некомпетентний центральний банк може зіпсувати або повністю знищити цінність наших грошей. Припустімо, керівництво в'язниці з благими намірами вирішило дати кожному в'язню 500 банок скумбрії. Що станеться з ціною стрижки у цій в'язниці? А скумбрія краща за папір, бо принаймні має притаманну їй вартість.

1921 року німецька газета коштувала приблизно третину марки, а за два роки — 70 мільйонів марок. Це не газети так сильно змінилися,

* Не можу пригадати точних цифр, але їхній порядок був приблизно таким.

а німецька марка, що втратила свою корисність, бо уряд надрукував нові у безрозсудному ентузіазмі. Фактично марка втратила настільки свою цінність, що для домогосподарств стало дешевше опалювати ними будинок замість купівлі за них палива. Інфляція в Латинській Америці в 1980-х роках була настільки страшною, що там були країни, найбільшим імпортом яких стала паперова валюта³. Наприкінці 1990-х білоруський рубль називали «зайчиком» не лише за зайців на банкахтах, але й через приголомшливу здатність цієї валюти стрибати вгору. У серпні 1998 року білоруський рубль утратив 10 % своєї купівельної спроможності лише за один тиждень.

Інтенсивна інфляція руйнує економіку так само інтенсивно. Працівники поспішають витратити свої гроші, поки вони не знецінилися. Формується звичка працівників бігти витратити зароблені гроші в обідню перерву, бо пізніше ціни можуть ще підскочити. Позики з фіксованими відсотками неможливі, бо жодна фінансова інституція не погодиться отримувати виплати фіксованими сумами, коли гроші можуть знецінитися. Уявіть собі: кожний, хто отримав іпотеку з фіксованими відсотками в Німеччині 1921 року, міг виплатити всю позику в 1923 році з меншими витратами, ніж на купівлю однієї газети. Навіть нині неможливо отримати іпотеку з фіксованими ставками на тридцять років у більшості країн Латинської Америки через побоювання, що інфляція повернеться.

Америка ніколи не страждала від гіперінфляції. Були напади помірної інфляції: втрати були менші й не такі болісні, однак досить відчутні. На базовому рівні інфляція веде до неправильних або неточних порівнянь. Журналісти рідко розрізняють реальні й номінальні цифри, а повинні б уміти це робити. Припустімо, що доходи американців зросли за минулий рік на 5 %. Ця цифра не має сенсу, поки ми не дізнаємося про індекс інфляції. Якщо ціни зросли на 7 %, то ми фактично збідніли. Наша зарплата може здаватися більшою, але за неї можна купити на 2 % менше товарів, ніж минулого року. Голлівуд є відвертим брехуном, заявляючи рік за роком, що якийсь бездарний фільм установив новий рекорд у касах кінотеатрів. Порівняння валової виручки в 2010 році з 1970 або 1950 роком буде здаватися дурницею, якщо не зробити корекцію на інфляцію. Квиток на «Віднесені вітром» коштував 19 центів. Квиток на «Чуваче, де моя машина?» коштує 10 доларів. Звичайно, валова виручка виглядатиме в такому порівнянні великою.

Навіть помірна інфляція може з'їсти частину нашого багатства, якщо ми не керуватимемо правильно нашими активами. Будь-яке багатство,

що зберігається в готівці, втрачатиме з часом свою вартість. Навіть заощадження в депозитах і сертифікатах, що вважаються «безпечними» інвестиціями, бо їхня основна частина застрахована, вразливі до менш очевидних ризиків, що їхні низькі відсоткові ставки можуть не встигати за інфляцією. Сумна іронія в тому, що недосвідчені інвестори ухиляються від «ризикованого» ринку акцій лише з побоювання, що їхні вкладені гроші хтось винесе через чорний хід. Інфляція може бути особливо згубною для індивідів, що пішли на пенсію або живуть на фіксований дохід. Якщо цей дохід не індексується на інфляцію, то його купівельна спроможність поступово знижується. Місячна зарплатня, якої було достатньо для комфортного життя у 1985 році, недостатня для того, щоб купити базові речі у 2010-му.

Інфляція також довільно перерозподіляє багатство. Скажімо, я позичаю у вас одну тисячу доларів і обіцяю повернути борг плюс сто доларів відсотків наступного року. Це бачиться чесною обгородкою для нас обох. А тепер уявімо собі, що безвідповідальний центральний банк допускає вибух інфляції на рівні 100 % річних. Тоді 1100 доларів, які я поверну вам наступного року, коштуватимуть значно менше, ніж кожен із нас очікував: їхня купівельна спроможність впаде вдвічі. В реальних термінах я позичу у вас 1100 доларів і віддам 550. Неочікувані спалахи інфляції вигідні позичальникам і не вигідні кредиторам, і до цієї критичної зауваги ми ще повернемося.

Ще зауважу — ви повинні зрозуміти різницю між реальною й номінальною відсотковою ставкою. Номінальна ставка використовується для обчислення того, що ви повинні повернути: це число, яке ви бачите у віконці банку чи на першій сторінці документа про позику. Якщо *Wells Fargo* платить ставку 2,3 % за внесками до запитання, це номінальна ставка. Ця ставка відрізняється від реальної відсоткової ставки, що враховує інфляцію і тому відображає реальну вартість «оренди» капіталу. Реальна відсоткова ставка — це номінальна ставка мінус індекс інфляції. Для простоти уявімо, що ви берете банківську позику на один рік за номінальною ставкою 5 %, а інфляція за цей рік також становить 5 %. У такому разі ваша реальна відсоткова ставка дорівнює нулю. Ви платите на 5 % більше, ніж позичили, однак вартість грошей знизилася за рік на 5 %, тож те, що ви повертаєте банку, має точнісінько ту саму купівельну спроможність, що й на момент позичання. Дійсна вартість користування вами чужим капіталом протягом року дорівнює нулю.

Інфляція викривлює і податки. Візьмімо, наприклад, податок на реалізований приріст капіталу. Скажімо, ви купили акцію й через рік продали її, отримавши 10 % прибутку. Якщо інфляція за цей період

також склала 10 %, то ви фактично не заробили грошей. Ваш підсумок точно відповідає тому факту, що кожний долар у вашому портмоне втратив 10 % своєї купівельної спроможності, — утратив для Дядька Сема. Ви повинні заплатити податок на ваші 10 % «заробітку». Податки неприємна річ, коли ви заробили гроші, а коли ні — вони смердять.

З огляду на все вже сказане, помірна інфляція з постійним чи передбачуваним рівнем має незначний вплив. Скажімо, якби ми знали, що індекс інфляції буде 10 % річних назавжди — не вище, не нижче, ми би легко впоралися з цим. Будь-який депозитний рахунок приносив би якийсь реальний відсоток плюс 10 % компенсації за інфляцію. Наша зарплата підвищувалася б на 10 % щорічно (плюс, сподіваємося, деяке підвищення за успіхи в роботі). Усі угоди про позику встановлюватимуть певну реальну орендну ставку на капітал плюс 10 % щорічної премії до рахунку тому, що долари, які ви позичаєте, це не ті самі долари, які ви віддаватимете. Урядові надходження будуть індексовані на інфляцію, як і податки.

Однак інфляція не є постійною чи передбачуваною. Дійсно, аура невідзначеності криє в собі підступні перспективи можливих втрат. Індивіди і фірми змушені здогадуватися про майбутні ціни, приймаючи економічні рішення. Коли робітники автозаводів і *Ford* обговорюють чотирирічний контракт, обидві сторони мусять оцінювати майбутню інфляцію. Контракт зі щорічним зростанням зарплатні на 4 % дуже щедрий, якщо індекс інфляції 1 %, однак несе втрати для робітників, якщо інфляція стрибне до 10 %. Кредитори повинні робити подібні розрахунки. Кредит комусь на тридцять років з фіксованою ставкою відсотків несе величезні ризики в інфляційних умовах. Тому якщо кредитори бояться майбутньої інфляції, вони створюють буфер. Що більші побоювання інфляції, то більший буфер. З іншого боку, якщо центральний банк стверджує, що він серйозно працюватиме на запобігання інфляції, то буфер стає меншим. Однією з найважливіших позитивних сторін тривкої низької інфляції 1990-х років було те, що кредитори стали менше боятися майбутньої інфляції. У результаті довготермінові відсоткові ставки різко знизилися, роблячи житло й інші великі покупки доступнішими. Роберт Барро, економіст із Гарварду, який вивчав економічний розвиток майже сотні країн за останні кілька десятиліть, підтвердив, що значна інфляція пов'язана з повільним зростанням реального ВВП.

Видається цілком очевидним, що уряди й центральні банки мають віддати пріоритет боротьбі з інфляцією. Навіть якщо вони зробили чесні помилки, намагаючись ввести свою економіку в «рамки обмеження по швидкості», можна очікувати невеликі спалахи інфляції, нетривалі зрос-

тання цін, не кажучи вже про гіперінфляцію. Однак це не те, що ми бачимо. Уряди, і багаті, й бідні, ведуть свою економіку не те, щоб швидше за обмеження швидкості, а так, що з двигуна валить дим, пишуть колеса. Чому? Бо короткоживучі, корумповані чи розпачливі уряди можуть утриматися якийсь час, підтримуючи вогонь інфляції. Ми весь час говорили про силу стимулів у розділі 2. А тепер подивіться, як можна скласти все в одну картину: (1) уряди часто беруть великі позики, а уряди, що мають проблеми, позичають ще більше; (2) інфляція — хороша річ для позичальників, бо вона зменшує вартість грошей, які вони мусять повертати; (3) уряди контролюють індекс інфляції. Зведіть усе разом: уряди можуть зменшити свої борги, тягнувши інфляцію за мотузок.

Звичайно, це призводить до виникнення жертв усіх видів. Ті, хто позичає уряду гроші, отримують назад наданий кредит, але у валюті, що втратила вартість. Водночас ті, хто притримує гроші, програють, бо їхні гроші тепер мають значно нижчу купівельну спроможність. І, нарешті, навіть майбутні громадяни страждають, бо цей уряд вважатиме важким чи неможливим знову позичати з резонною відсотковою ставкою (хоча банкіри раз по раз проявляють схильність до тих самих помилок).

Уряди можуть також отримувати вигоду в короткотерміновій перспективі від того, що економісти називають «інфляційним податком». Припустімо, ви керуєте урядом, який не може підняти податки звичайними способами — тому що немає необхідної інфраструктури для збирання податків або ваші громадяни не можуть чи не хочуть платити більше. Але ж у вас є державні службовці, а може, ще й велика армія, і їм треба платити. Ось дуже просте рішення. Купіть собі пиво, замовте піцу (чи яка там у вас популярна національна страва) і вмикайте друкарські станки на національному монетному дворі. Як тільки висохне чорнило на ваших нових песо, рублях чи доларах, заплатіть ними своїм державним службовцям і солдатам. *Прикро, але ви оподаткували людей у своїй країні — непрямо.* Ви не забрали фізично гроші з їхніх гаманців, але ви зробили це, девальвувавши гроші, що лежать у їхніх гаманцях. Континентальний конгрес зробив це під час Революційної війни*, обидві сторони зробили це під час Громадянської війни; уряд Німеччини робив так між світовими війнами; країни на зразок Зімбабве роблять це зараз.

Уряд не мусить опинитися перед лицем катастрофи, щоб розігрувати інфляційну карту. Навіть у сучасній Америці розумні політики

* Континентальний конгрес — тимчасовий уряд, фактично перший уряд незалежних Сполучених Штатів під час Американської революції.

можуть використовувати помірну інфляцію собі на вигоду. Однією з особливостей безвідповідальної монетарної політики — як гулянки, що вийшла з-під контролю, — є те, що вона на хвилику може навіть принести розвагу. У коротких термінах легкі гроші дають кожному почуття збагачення. Коли покупці біжать до салону *Chrysler* у Де Мойн, перша реакція власника салону — що він робить вигідну справу, продаючи автомобілі. А може, він думає, що нові моделі *Chrysler* привабливіші, ніж *Ford* і *Toyota*. У будь-якому разі він піднімає ціни, отримує більші доходи й загалом вважає, що його життя покращується. І лише поступово до нього приходять розуміння, що й більшість інших підприємців спіткало те саме явище. Оскільки вони також піднімають ціни, то його вищі доходи будуть утрачені через інфляцію.

Таким способом політики можуть отримати те, що хотіли: перевибори. Центральний банк, що недостатньо ізольований від політичної боротьби, може пуститися в розгул, поки не відбулося голосування. Багато хто танцюватиме на столах: на той час, коли виборці втомляться від злиднів, викликаних інфляцією, вибори вже пройдуть. Макроекономічна історія переповідає, що голова ФРС Артур Бернс зробив це на користь Ричарда Ніксона в 1972 році, а сім'я Буш усе ще злиться на Алана Грінспена за те, що він не долив трохи більше алкоголю в пунш перед виборами 1992 року, коли Джордж Г. В. Буш пішов з посади після помірної рецесії.

Політична незалежність є критично важливою, якщо монетарні повноважні органи мають відповідально виконувати свою роботу. Дані засвідчують, що країни з незалежними центральними банками, — тобто такими, що можуть працювати відносно вільно від політичного втручання, — з часом мають нижчі середні індекси інфляції. ФРС США належить до відносно незалежних інституцій. Члени її Ради керівників призначаються на чотирнадцять років президентом. Це не дає їм настільки ж тривалого часу перебування на посаді, як членам Верховного Суду, однак кожному новому президентові неможливо напакувати ФРС своїми друзями. Прикметно те, що на найважливішу економічну посаду в демократичному уряді людину призначають, а не обирають, що отримує й велику порцію критики. Це можна пояснити так: ми ухвалили демократичне рішення про створення відносно недемократичної інституції. Ефективність центрального банку залежить від його незалежності й довіри до нього майже настільки, що репутація може говорити сама за себе. Якщо фірми вважають, що центральний банк не допускатиме інфляції, то вони не будуть відчувати потреби піднімати ціни. А якщо фірми не піднімають ціни, то й не буде проблем з інфляцією.

Посадовці ФРС проти політичного тиску. Навесні 1993 року я обідав із Полом Волкером, колишнім головою ФРС. Містер Волкер викладав у Принстоні й був досить люб'язний, щоб запросити своїх студентів на обід. Якраз у цей час Президент Клінтон виступив на об'єднаному засіданні палат Конгресу, і голова ФРС Алан Грінспен, наступник Волкера, сидів поруч із Гілларі Клінтон. З того обіду мені найбільше запам'яталось, як містер Волкер обурювався тим, що неприйнятно Аланові Грінспену сидіти поруч із дружиною президента. Він вважав, що це створювало помилкове уявлення щодо незалежності ФРС від виконавчої гілки влади. Ось наскільки серйозно центральні банкіри сприймають свою політичну незалежність.

Інфляція — це погано, але дефляція, чи постійне зниження цін, — це набагато гірше. Навіть помірна дефляція може бути економічно руйнівною, про що дізналася Японія протягом останніх двадцяти років. Може, інтуїтивному сприйняттю суперечить те, що зниження цін може погіршити стан добробуту споживачів (особливо враховуючи, що підвищення цін також погіршує їм життя), однак дефляція пускає в хід небезпечний економічний цикл. Для початку зниження цін змушує споживачів відкладати покупки. Навіщо купувати холодильник сьогодні, якщо він коштуватиме менше наступного тижня? Водночас знижуються і ціни активів, тому споживачі почуваються біднішими й менш схильні витратитися. Ось чому лускання мильної бульки нерухомості призвело до настільки сильних економічних втрат. Споживачі бачать, як різко падає вартість їхніх домів, а оплата іпотеки залишається тією самою. Вони почуваються біднішими (оскільки такими і є). З попереднього розділу ми вже знаємо, що коли споживачі купують менше, економіка розвивається повільніше. Фірми реагують на це сповільнення ще більшим зниженням цін. У результаті утворюється спіраль економічної смерті, про що писав Пол Кругман:

Ціни падають, бо економіка перебуває в депресивному стані; тепер ми знаємо, що економіка депресує, бо ціни падають. Це лаштує арену для повернення іншого монстра, якого ми не бачили з 1930-х років — «дефляційної спіралі», коли зниження цін і сповільнення економіки живлять одне одне, штовхаючи економіку в провалля⁴.

Ця спіраль може отруїти фінансову систему, навіть якщо банкіри не роблять безвідповідальних вчинків. Банки й інші фінансові інституції слабшають, оскільки кредити стають гіршими, а вартість нерухомості й інших активів, що слугують заставами для цих кредитів,

падає. Деякі банки починають відчувати проблеми з платоспроможністю, інші мають усе менше капіталу, аби давати нові кредити, що позбавляє здорові фірми кредитів і поширює економічну тривогу. Метою введення *Troubled Asset Relief Program (TARP)** наприкінці роботи адміністрації Джорджа В. Буша, так званої «Підтримки Волл-стрит», було «рекапіталізувати» американські банки й дати їм знову можливість постачати капітал для економіки. У дизайні програми були закладені її недоліки. Комунікація щодо того, що адміністрація робить і чому, була жакливою. Однак концепція, що лягла в основу програми, була дуже важливою перед лицем фінансової кризи.

Монетарна політика сама не здатна розірвати дефляційну спіраль. У Японії центральний банк знизив номінальну відсоткову ставку майже до нуля досить давно, а це означало, що вони не можуть її ще більше знижувати. (Номінальна відсоткова ставка не може мати від'ємне значення. Будь-який банк, що дає кредит 100 доларів і очікує повернення лише 98, краще почуватиметься, якщо просто збереже у себе ці сто доларів.)** Однак навіть із номінальними ставками близько нуля орендна плата за капітал — реальна відсоткова ставка — може бути досить високою. І ось чому. Якщо ціни падають, то позичання ста доларів сьогодні й повернення їх наступного року не є безкоштовним. Сто доларів, які ви повертаєте, мають *більшу* купівельну спроможність, ніж ті сто, які ви позичили, і, можливо, набагато більшу. Чим швидше падають ціни, тим вища ваша реальна вартість позичання. Якщо номінальна відсоткова ставка 5 %, то вартість позики надто висока, коли економіка в стані стагнації. Економісти довго були переконані, що Японія потребує лише малої дози інфляції, щоб виправити все це. Один провідний економіст навіть зайшов настільки далеко, що заохочував Банк Японії «зробити щось, не доводячи до необхідності розкидати банкноти з гвинтокрилів»⁵. Повертаючись до політики організованих інтересів, про яку йшлося в розділі 8, одна з теорій, чому японські посадовці не зробили чогось більшого для боротьби з падаючими цінами,

* Програма підтримки проблемних активів.

** Якщо чесно, це не зовсім так. На піку фінансової кризи, якраз коли *Lehman Brothers* оголосив про банкрутство, відсотки на тримісячні векселі Скарбниці США впали нижче нуля, а це означало, що номінальна відсоткова ставка стала від'ємною. Прикметно, що інвестори платили за щось більше, ніж мало би їм повернутися через три місяці. Для продуцентів політики це було ознакою паніки. Кейт Геннесі, директор Національної економічної ради в Білому домі, казав Джеймсові Стюарту із *The New Yorker*: «Відсотки Скарбниці стали від'ємними! Люди йшли на втрати, щоб захистити свої гроші». (Прим. авт.)

полягає в старінні японського суспільства, оскільки багато літніх людей, які живуть на фіксовані доходи чи заощадження, вважали дефляцію позитивом, попри її руйнівні наслідки для економіки загалом.

У Сполучених Штатів був свій досвід боротьби з дефляцією. Економісти дійшли згоди, що в центрі Великої Депресії лежала невдала монетарна політика. З 1929 по 1933 рік постачання грошей в Америці впало на 28 %⁶. ФРС не закрила цілеспрямовано вентиль для видачі кредитів, вона радше стояла нерухомо й дивилася, як надходження грошей виходить з-під контролю. Процес, за допомогою якого гроші циркулюють в економіці, виявився блокованим. Через крах численних банків 1930 року банки й індивіди стали запасатися готівкою. Гроші, складені під матрацом чи в банківському сейфі, не могли бути позичені економіці. ФРС не робила нічого, коли кредити в Америці вичерпувалися (і насправді різко підняла відсоткові ставки в 1931 році для захисту золотого стандарту). Очільники ФРС повинні були робити протилежне — накачувати систему грішми.

У вересні 2009 року, якраз на річницю колапсу *Lehman Brothers*, голова Ради економічних експертів Кристіна Ромер виступила з промовою, зловісно названою «Відійти від провалля», що додала віри в можливість виходу з економічної катастрофи за допомогою ФРС. Вона пояснила: «Реакція політики в цьому випадку, на противагу [1930-м рокам], була швидкою й рішучою. Креативні й агресивні дії Федерального резерву минулої осені з підтримки кредитування ввійдуть в історію центральних банків як великий успіх. Коли кредитні ринки один за одним завмирили або випаровувалися, Федеральний резерв створив багато нових програм, щоб ліквідувати розрив і підтримати потік кредитів».

Чи побачили ми готівку з гвинтокрилів? Майже. Виявляється, що професор Принстону, який обстоював цю стратегію (не буквально) для Японії, був не хто інший, як Бен Бернанке (що принесло йому прізвисько в деяких колах «Гелікоптер Бен»).

За перших ознак погіршення ситуації в 2007 році ФРС почала агресивно використовувати свої звичні інструменти, знижуючи цільові ставки за федеральними кредитами сім разів з вересня 2007 до квітня 2008 року. Коли стало видаватися, що це загання систему на слизьке, ФРС почала робити те, що в одній із нещодавніх економічних статей описували як «монетарна політика, не описана в жодному підручнику». ФРС — це «кредитор останнього порядку», що робить її відповідальною за плавне функціонування фінансової системи, особливо коли ця система перебуває на грані краху через брак кредитів і ліквідності. У цій ролі ФРС наділена значною владою. Стаття 13(3) Закону про Федераль-

ну резервну систему дає ФРС повноваження надавати кредити «будь-якому індивідові, партнеру чи корпорації за умови, що позичальник не може отримати кредит від банківської інституції». Бен Бернанке може створити 500 доларів і позичити їх вашій бабусі на ремонт даху, якщо місцевий банк сказав «ні», а пан Бернанке вважає, що це може принести користь усім іншим.

Бернанке з командою ввели в дію монетарну політику, еквівалентну технологічному скотчу. Федеральний резерв заохочував комерційні банки позичати безпосередньо у ФРС через дисконтне вікно, давав банкам право позичати анонімно (щоб на ринок не потрапляли сигнали про їхню слабкість) і пропонував позики на довші терміни. ФРС також позичила фонди безпосередньо інвестиційному банку (*Bear Stearns*) уперше за весь час; коли *Bear Stearns* опинився перед лицем банкрутства, ФРС позичила банку *JPMorgan Chase* 30 мільярдів доларів, щоб купити *Bear Stearns*, рятуючи ринок від хаосу, який пізніше настав через банкрутство *Lehman Brothers*. У тих випадках, коли інституції вже мали доступ до капіталу ФРС, правила для застави змінилися таким чином, щоб позичальники могли заставляти неліквідні активи, наприклад, цінні папери, підкріплені іпотекою, і це означало, що, коли бабуся просила про свою позику на п'ятсот доларів, вона могла закласти увесь свій мотлох у комірчині як заставу, навіть якщо було невідомо, чи захоче хтось купувати це і за якою ціною. Завдяки цьому ваша бабуся отримає гроші на ремонт даху, що й було суттю всього цього⁷.

Монетарна політика — хитра справа. Правильно побудована, вона стимулює економічний розвиток й оберігає економіку від ударів, які могли б зруйнувати її. Побудована погано, вона може викликати біль і злидні. Чи може бути так, що всі останні незвичайні дії ФРС просто заклали арену для іншого набору проблем? Абсолютно. Більш імовірно, принаймні виходячи з наявних нині даних, що ФРС запобігла серйознішій кризі й у результаті значною мірою усунула небезпеку людських страждань. Президент Барак Обама призначив голову Федерального резерву Бена Бернанке на другий чотирирічний термін починаючи з 2010 року. На церемонії призначення президент сказав: «Я впевнений, що, як експерт із причин Великої Депресії, Бен ніколи не уявляв собі, що буде частиною команди, відповідальної за запобігання наступній Депресії. Однак, завдяки освіті, темпераменту, сміливості та креативності, він зробив саме це»⁸. Це висока похвала. І сьогодні вона бачиться цілком справедливою.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА: *чому чудова країна типу Ісландії вилітає в трубу?*

1992 року Джордж Сорос заробив майже один мільярд доларів за один день для своїх інвестиційних фондів, якими керував. Більшості людей потрібно буде декілька тижнів, а то й місяців, щоб заробити мільярд. Сорос заробив свій мільярд за один день у жовтні, зробивши ставку на прогноз щодо майбутньої вартості британського фунта відносно інших валют. Він виявився правим, що зробило його найзнаменитішим «спекулянтном валютами» в історії.

Як він це зробив? 1992 року Британія була частиною Європейського механізму валютних курсів обміну, скорочено ERM. Ця угода була укладена для подолання великих флуктуацій у курсах обміну між європейськими країнами. Фірми виявили, що важко вести справи на континенті, якщо вони не можуть передбачити, яким буде ймовірний курс обміну між численними європейськими валютами. (Єдина валюта — євро — з'явилася десятьма роками пізніше). ERM створив орієнтири для курсів обміну між країнами, що взяли в ньому участь. Кожний уряд зобов'язувався дотримуватися таких публічних політик, які дозволяли б їхній валюті виходити на торги на міжнародному ринку валют у вузькому діапазоні навколо цього орієнтира. Наприклад, британський фунт стерлінгів був прив'язаний до 2,95 німецької марки й не повинен був падати нижче рівня 2,778 марки.

Британія перебувала в розпалі рецесії, її валюта втрачала свою вартість, оскільки міжнародні інвестори продавали фунти й шукали кращих можливостей деінде у світі. Валюта не відрізняється від будь-яких інших товарів: курс обміну, або «ціна», однієї валюти відносно іншої визначається пропозицією порівняно з попитом. Оскільки попит на фунти падав, тож знижувалася і ціна фунта на валютному ринку. Британський уряд заявив, що він «захищатиме фунт» від па-

діння нижче вартості, визначеної ERM. Сорос не повірив — і саме це стало мотивом для його величезної ставки.

У британського уряду було два інструменти для підтримки вартості фунта перед лицем тиску ринку, що вів до зниження: (1) уряд міг використати свої резерви інших іноземних валют, щоб купувати фунти, — тобто прямо збільшуючи попит на свою валюту; чи (2) використати монетарну політику, щоб підняти реальні відсоткові ставки, які, за всіх інших рівних умов, зробили би британські облігації (і фунти, необхідні, щоб їх купувати) привабливішими для глобальних інвесторів і привабили б капітал (або стримували його відтік).

Однак британці мали проблеми. Уряд уже витратив значні суми грошей, купуючи фунти: Банк Англії (Британський центральний банк) ризикнув витратити додаткові резерви іноземної валюти, не досягши при цьому значного ефекту. Підвищення відсоткових ставок більше не було привабливим для уряду варіантом. У британській економіці справи йшли погано, а підвищення відсоткових ставок під час рецесії ще більше сповільнило б економіку, усупереч економічній науці й, що гірше, політиці. *Forbes* так пояснював після закінчення всіх подій стратегію Сороса: «оскільки Британія й Італія [з подібними проблемами] боролись за те, щоб зробити свої валюти стабільнішими, вони змушені були утримувати високі відсоткові ставки, аби привабити долари іноземних інвесторів. Однак це підірвало їхню здатність стимулювати свої економіки, що вже слабшали»¹.

Тим не менш Прем'єр-міністр Джон Мейджор рішуче проголосив, що його «найвищою метою» було захистити цільову вартість фунта в ERM навіть попри те, що це завдання здавалося ще важчим. Сорос назвав це блефом уряду. Він побився об заклад, що британці фактично припинять спроби захистити фунт, і в цей момент його вартість різко впаде. Механіка його одноденної операції з доларами складна*,

* Сорос позичив величезну суму в британських фунтах і негайно купив за неї сильніші валюти, такі, як німецька марка. Коли британці фактично вийшли з ERM і девальвували фунт, він обміняв свої валютні активи назад, отримавши більше фунтів, ніж на початку позичав. Він повернув свій борг і зберіг різницю. Числа свідчать про високу інтуїцію. Припустімо, що Сорос позичив 10 мільярдів фунтів і негайно обміняв їх на 10 мільярдів німецьких марок. (Знехтуємо курсами обміну й точними сумами, щоб легше оперувати числами.) Коли фунт девальвувався, його вартість впала більш ніж на 10 %, тобто фактично 10 мільярдів німецьких марок купили 11 мільярдів фунтів. Сорос обміняв свої 10 мільярдів німецьких марок на 11 мільярдів фунтів. Він повернув свою позику в розмірі 10 мільярдів фунтів і залишив мішок грошей собі (точніше сказати, своїм інвестиційним фондам). Сорос додав до заробленої валюти ще й ставку парі щодо того, як девальвація вплине на європейські акції й облігації. (*Прим. авт.*)

однак суть абсолютно чітка: Сорос зробив велику ставку на те, що вартість фунта стерлінгів знизиться, і мав слушність². 16 вересня 1992 року — у «чорну середу» — Британія вийшла з ERM, і фунт негайно втратив понад 10 % своєї вартості. Втрата фунта стала здобутком Сороса — визначний момент.

Міжнародна економічна наука не має відрізнятись від економічної науки всередині країни. Національні кордони — це політична демаркація, а не економічна. Транзакції через національні кордони все ж повинні давати вигоду обом сторонам, інакше вони не укладатимуть їх. Ви купуєте «Тойоту», бо вважаєте її хорошою машиною з хорошою ціною, а *Toyota* продає її, бо може отримати від цього прибуток. Капітали перегікають через міжнародні кордони з тих самих причин, що й деінде: інвестори шукають найбільшого можливого прибутку (з будь-яким даним рівнем ризику). Індивіди, фірми й уряди позичають фонди з-за кордону, бо це найдешевший спосіб «орендувати» капітал, необхідний для важливих інвестицій або оплати рахунків.

Усе, що я описав, може представляти штати Іллінойс чи Індіану, а не Китай і Сполучені Штати. Однак міжнародні транзакції мають додатковий рівень складності. Різні країни мають різні валюти; вони мають також різні інституції для створення й управління цими валютами. ФРС може створювати американський долар; вона може також багато що зробити з мексиканським песо. Ви купуєте свою «Тойоту» за долари. *Toyota* повинна платити японським робітникам і менеджерам у енах. І тут справи стають цікавішими.

Американський долар — це лише шматок паперу. Він не підкріплений золотом, рисом, тенісними м'ячами або чимось іще з притаманною їм цінністю. Такими самими є євро, песо, рупія і будь-яка інша сучасна валюта. Коли індивіди та фірми починають торгувати через національні кордони, валюти потрібно обмінювати за певним курсом. Якщо американський долар — це шматок паперу і японська ена — також шматок паперу, то скільки американського паперу можна обміняти на японський папір?

Співвідношення, за яким одну валюту можна обміняти на іншу, називається курсом обміну. Ми маємо логічний відповідний пункт для оцінки відносної вартості різних валют. Японська ена має вартість, бо її можна використати, щоб купити товари, долар має вартість з тих самих причин. Отже, за теорією, ми можемо хотіти обміняти один долар на стільки ен, песо чи рублів, скільки їх потрібно, щоб купити приблизно такий самий обсяг товарів у відповідній країні. Якщо набір щоденних продуктів у Сполучених Штатах коштує 25 доларів, а порівняно такий

самий набір у Росії — 750 рублів, тоді ми вважатимемо, що 25 доларів коштують приблизно 750 рублів (і один долар коштуватиме близько 30 рублів). Це теорія паритету купівельної спроможності, або ПКС.

За тією самою логікою, якщо вартість рубля втрачає 10 % своєї купівельної спроможності в Росії щороку, тоді як долар США зберігає свою вартість, то можна очікувати, що рубль втрачатиме вартість до долара США (чи знецінюватиметься) з тим самим показником. Тут нема ніякої вищої математики: якщо одна валюта купує менше товарів, ніж раніше, то кожний, торгуючи за цю валюту, вимагатиме більше її для компенсації зниження купівельної спроможності*.

Я отримав якось цей урок, і в досить жорсткий спосіб. Я приїхав потягом з Гонконгу до Гуанчжоу, Китай, навесні 1989 року. Тоді китайський уряд вимагав, щоб туристи міняли долари на женьміньбі** за жахливим «офіційним» курсом, що ніяк не був пов'язаний із відносною купівельною спроможністю обох валют. Задля вигоди дикі туристи зазвичай міняли гроші на чорному ринку. Я ретельно прочитав свій путівник, тож коли зійшов на станції в Гуанчжоу, то приблизно знав, яким має бути курс обміну доларів на чорному ринку з урахуванням звичайних торгів. Я одразу знайшов торговця валютою і висловив відкрито свою пропозицію, яку торговець прийняв негайно. Він навіть не моргнув, не те, щоб сперечатися.

Виявилося, що мій путівник був старим: китайська валюта постійно втрачала свою вартість увесь час після його публікації. Я обміняв свої сто доларів на китайський еквівалент близько 13,50 долара.

* Економісти розрізняють номінальний курс обміну, що є офіційним курсом, за яким одну валюту можна обміняти на іншу (числа, показані на табло в обмінному пункті), та реальний обмінний курс, що враховує інфляцію в обох країнах і тому є кращим індикатором змін купівельної спроможності валюти відносно інших валют. Наприклад, припустимо, що долар США можна поміняти у вашому місцевому банку на 10 песо. Ще припустимо, що (1) інфляція у США дорівнює нулю, а в Мексиці 10 % річних; і (2) через рік ваш місцевий банк обмінюватиме один долар на одинадцять песо. У номінальних термінах долар США піднявся відносно песо на 10 % (кожний долар купує на 10 % більше песо). Однак реальний курс обміну взагалі не змінився. Ви отримаєте на 10 % більше песо в обмінному пункті, ніж рік тому, однак через інфляцію протягом року кожне песо тепер купує на 10 % менше товарів, ніж раніше. Внаслідок цього загальна купівельна спроможність песо, які ви отримали від касира банку за свої сто доларів, точнісінько така сама, як і купівельна спроможність (меншої суми) песо, отриманих за ваші сто доларів рік тому. Усі звернення до курсів обміну для рівноваги в цьому розділі стосуються реального курсу обміну. (Прим. авт.).

** Renminbi — узагальнена назва грошей у Китаї, прямий переклад — «народні гроші». Офіційна назва грошової одиниці в Китаї — юань.

Паритет купівельної спроможності — корисне поняття: це інструмент, який використовують офіційні агенції, щоб порівнювати різні країни між собою. Наприклад, коли ЦРУ або ООН збирають дані про середньодушовий дохід в інших країнах, а потім переводять ці цифри в долари, вони часто використовують ПКС, оскільки він дає найточніше уявлення про стандарти життя нації. Якщо хтось заробляє 10 000 йорданських динарів на рік, скільки доларів людина потребуватиме у Сполучених Штатах, щоб досягти такого самого рівня життя?

У довготривалій перспективі базова економічна логіка вказує, що курси обміну повинні грубо відповідати паритету купівельної спроможності. Якщо сто доларів можна обміняти на достатню суму песо, щоб купити значно більше товарів у Мексиці, то кому потрібні будуть ці сто доларів? Багато хто з нас продаватиме долари за песо, щоб можна було купити більше товарів і послуг у Мексиці й жити краще. (Або, що імовірно, розумні підприємці скористаються вигодами курсу обміну, щоб купувати дешеві товари в Мексиці й імпортувати їх у Сполучені Штати, отримуючи прибуток.) У будь-якому разі, попит на песо зростатиме відносно долара, а разом з цим — і їхня ціна, що є курсом обміну. (Також можуть вирости і ціни на мексиканські товари.) За теорією, раціональні люди продовжуватимуть продавати долари за песо, поки більше не стане ніяких економічних переваг для такої поведінки; у цей момент за сто доларів у Сполучених Штатах купуватимуть приблизно ту саму кількість товарів і послуг, що і їхній еквівалент у песо в Мексиці, що також є точкою, у якій курс обміну досягне паритету купівельної спроможності.

Ось дивна річ: офіційні курси обміну — курс, за яким ви фактично можете обміняти одну валюту на іншу, — постійно помітно відхиляються від того, що прогнозує ПКС. Якщо паритет купівельної спроможності має економічний сенс, то чому на практиці важко передбачити курс обміну? Відповідь криється у критичній відмінності між товарами й послугами, якими можна торгувати в міжнародних масштабах, і тими, які не є конкурентоспроможними і які можна (досить логічно) назвати «непродаваними». Телевізори й автомобілі є продаваними товарами, а стрижка й догляд за дітьми — ні.

У світлі сказаного давайте переглянемо наш приклад долар-песо. Припустимо, що при офіційному курсі обміну песо-долар телевизор «Sony» коштує наполовину дешевше в Тігуані, аніж у Сан-Дієго. Розумний підприємець може обміняти долари на песо, купити дешеві телевизори «Sony» в Мексиці й потім продати їх із вигодою у Сполучених Штатах. Якби він це зробив у достатньо великих розмірах, то вартість песо піднялася б

(а також, напевно, і ціна телевізорів у Мексиці), змінюючи офіційний курс обміну в напрямку, прогнозованому ПКС. *Наш розумний підприємець мав би значні труднощі, намагаючись зробити те саме зі стрижкою. Або з вивозом сміття. Або з доглядом за дітьми. Або з орендою житла. У сучасній економіці понад третина товарів і послуг є непродаваними.*

Типовий кошик товарів — джерело порівняння для паритету купівельної спроможності — містить у собі як продані, так і непродані товари. Якщо офіційний курс обміну робить якийсь непроданий товар чи послугу в окремій країні особливо дешевими (наприклад, ви можете купити їжу в Мумбаї за 5 доларів, тоді як на Мангеттені вона коштуватиме 50), будь-який підприємець нічого з цим не зробить, намагаючись використати цю різницю в цінах, тому вона й існує.

Звертаючись до цього прикладу з їжею в Мумбаї, ви маєте зрозуміти, чому ПКС — найточніший механізм для порівняння доходів у різних країнах. За офіційним курсом обміну зарплатня в Мумбаї може видаватися дуже низькою при її конвертації в долари, однак, оскільки багато непроданих товарів і послуг значно дешевші в Мумбаї, ніж у Сполучених Штатах, ганебно низька зарплатня може забезпечити значно вищий життєвий стандарт, ніж показує офіційний курс обміну.

Валюти, за які можна купити більше, ніж прогнозує ПКС, вважаються «переоціненими», а ті, за які можна купити менше, — «недооціненими». Журнал *The Economist* розробив іронічний інструмент, названий «індексом Біг Мака», для оцінки офіційних курсів обміну відносно того, що прогнозує ПКС. Біг Мак у *McDonald's* продається скрізь у світі. Він містить деякі продані складові (м'ясо і приправи), а також багато непроданих (місцева робоча сила, оренда, податки тощо). *The Economist* пояснює: «У довготривалій перспективі обмінний курс країни повинен рухатись до значень, що вирівнювали б вартості ідентичних кошиків товарів і послуг. Нашим кошиком є Біг Мак від *McDonald's*, що виробляється у 120 країнах. ПКС Біг Мака — це обмінний курс, що звів би вартість гамбургерів в Америці до такої ж у світі. Порівняння цього з фактичними курсами показує, чи валюта недо-, а чи переоцінена»³.

У липні 2009 року Біг Мак коштував у середньому 3,57 долара у Сполучених Штатах і 12,5 женьмінбї в Китаї, вказуючи на те, що 3,57 долара приблизно еквівалентні 12,5 женьмінбї (і один долар коштує 3,5 женьмінбї). Однак це навіть не наближається до офіційного обмінного курсу. У банку один долар міняють на 6,83 женьмінбї, що робить женьмінбї жакливо недооціненою валютою порівняно з тим, що показує «бургерноміка». (І, навпаки, долар за тими самими

мірками страшенно переоцінений.) І це не якась аномалія: китайський уряд просував економічні політики, що значною мірою спиралися на «дешеву» валюту. Останнім часом вартість женьмінбі в доларах стала суттєвим джерелом напруги між Сполученими Штатами та Китаєм — до цієї теми ми ще повернемось у цьому розділі.

Курси обміну можуть дуже суттєво відхилитися від того, що покаже ПКС. Це викликає два запитання: чому? І що з цього випливає?

Почнімо з другого запитання. Уявіть собі, як ви поселяєтеся в улюблений готель у Парижі й виявляєте, що номери майже вдвічі подорожчали порівняно з вашим останнім візитом. Коли ви висловлюєте протест менеджерові, він відповідає, що ціна номерів не змінювалася кілька років. І він каже правду. Змінився курс обміну між євро і долларом. Долар «послабшав» чи «знецінився» відносно євро, а це означає, що кожний із ваших доларів купує менше євро, ніж коли ви були востаннє у Франції. (З іншого боку, євро набрало ціни.) Для вас це робить готель дорожчим. Для когось, хто приїжджає до Парижа з інших місць Франції, ціни в готелі будуть ті самі, що й завжди. Зміна обмінного курсу робить іноземні товари дешевшими чи дорожчими залежно від напрямку змін.

Це вирішальний момент. Якщо доллар США слабкий, а отже, його можна обміняти на менші суми в єнах чи євро, ніж зазвичай, тоді іноземні товари стають дорожчими. Те, що справедливе для паризького готелю, справедливе і для сумочок від *Gucci* та вантажівок від *Toyota*. Ціна в євро чи єнах не змінилася, однак ця ціна вища в американських доларах, що непокоїть американців.

Водночас слабкий доллар робить американські товари дешевшими для решти світу. Припустімо, що *Ford* вирішує продавати *Taurus* за 25 тисяч доларів у Сполучених Штатах і за еквівалентну суму в місцевих валютах (за офіційним курсом обміну) на закордонних ринках. Якщо євро виросло сильніше відносно долара, тобто кожний євро купує більше доларів, ніж раніше, тоді *Taurus* стане дешевшим для паризьких покупців, але *Ford* усе ж привезе додому 25 тисяч доларів. Це найкращий з усіх можливих світів для американських експортерів: нижчі ціни, але не менші прибутки!

На цьому хороші новини для *Ford* не закінчуються. Слабкий доллар робить імпорт дорожчим для американців. Авто за ціною 25 тисяч євро раніше коштувало 25 тисяч доларів у Сполучених Штатах, а тепер коштує 31 тисячу — не через зростання цін на авто, а тому, що вартість долара впала. У Толедо цінник на кожен «Тойоту» й «Мерседес» зростає, роблячи «Форди» дешевшими порівняно з ними. Або *Toyota* і *Mercedes* можуть утримувати свої ціни стабільними в доларах (уникаючи клопо-

ту міняти цінники на кожному авто), однак забирати менше єн і євро назад до Японії й Німеччини. У будь-якому разі, *Ford* отримує вигравш у конкурентній боротьбі.

Загалом слабка валюта хороша для експортерів і кара для імпортерів. 1992 року, коли долар США був відносно слабким, стаття в *New York Times* починалася словами: «Долар, що слабшає, перетворив найбагатшу економіку на магазин *Filene's basement** для індустріальних країн»⁴. Сильний долар справляє протилежну дію. 2001 року, коли долар був сильним за історичними стандартами, заголовок у *Wall Street Journal* проголошував: «Представник *General Motors* каже, що долар надто сильний для американських компаній». Коли японська єна зростає до долара хоча б на одну єну, що здається дуже малим зростанням, враховуючи, що курс обміну 90 єн за один долар, операційні доходи компанії *Toyota* падають на 450 мільйонів доларів⁵.

Нема нічого внутрішньо притаманного «хорошого» або «поганого» у сильній чи слабкій валюті відносно того, що прогнозує ПКС. Недооцінена валюта стимулює експорт (а отже, галузі, що його виробляють). Водночас дешева валюта піднімає вартість імпорту, що погано для споживачів. (Іронія в тому, що слабка валюта може також зашкодити експортерам, оскільки робить імпорт потрібних матеріалів чи сировини дорожчим.) Уряд, що навмисне утримує свою валюту недооціненою, фактично оподатковує споживачів імпорту і субсидує виробників експорту. Переоцінена валюта робить протилежне — штучно здешевлює імпорт та експортує менш конкурентоздатні товари решті світу. Маніпуляції з валютою схожі на будь-які інші види втручання уряду: вони можуть слугувати для досягнення певних конструктивних економічних цілей або відволікати ресурси економіки від їхнього найефективнішого використання. Чи будете ви підтримувати податок, що знімає значну плату з кожного імпортованого товару, який ви купуєте, і скеровує надходження до фірм, які виробляють експорт?

Як уряди впливають на силу своїх валют? В основі ринки валют схожі на будь-які інші ринки: курс обміну — це функція попиту на певну валюту відносно її пропозиції. Найважливіші чинники, що впливають на відносний попит на валюту, — це глобальні економічні сили. Країна з економікою, що швидко розвивається, часто матиме валюту, яка зміцнюється. Значний розвиток показує інвесторам нові можливості, що приваблюють капітал з решти світу. Щоб зробити ці місцеві інвестиції

* Мережа універмагів, де продавалися здешевлені товари.

(наприклад, побудувати завод у Коста-Рика чи купити російські акції), іноземні інвестори повинні спочатку купити місцеву валюту. Коли ж економіка слабшає, відбувається протилежне. Інвестори забирають свої капітали в інше місце, продаючи на прощання місцеву валюту.

За всіх інших рівних умов високий попит на експорт країни зумовить посилення її валюти. Наприклад, коли світові ціни на нафту зростають, видобувачі нафти на Близькому Сході накопичують величезні суми в доларах. (Міжнародні ціни на нафту виражаються в доларах.) Коли ці прибутки переводяться в місцеву валюту, скажімо, в Саудівській Аравії, вони зумовлюють зростання їхнього ріалу відносно долара.

Вищі відсоткові ставки, на які в короткотерміновій перспективі може вплинути Федеральний резерв у США чи подібний центральний банк в іншій країні, роблять валюту більш цінною. За всіх інших рівних умов вищі відсоткові ставки забезпечують інвесторам вищі прибутки від капіталу, що приваблює фонди до країни. Припустімо, що британський фунт можна обміняти на 1,50 долара, а реальна віддача від урядових облігацій і в Об'єднаному Королівстві, і в Сполучених Штатах становить 3 %. Якщо британський уряд використовує монетарну політику, щоб підняти свої короткотермінові відсоткові ставки до 4 %, американські інвестори спокуються на продаж облігацій Скарбниці США і купівлю британських облігацій. Якщо в глобальній економіці нічого не зміниться (малоймовірний сценарій), то підвищення попиту на британський фунт зумовить його посилення відносно долара.

Звичайно, вислів «за всіх інших рівних умов» — це фраза, що ніколи не вживається щодо глобальної економіки. В економістів жахливо погані результати в передбаченні змін курсу обміну, зокрема, тому, що надто багато складних глобальних явищ впливають на ринки обміну валюти одночасно. Наприклад, економіка США була «нульовою точкою» для глобальної рецесії, що почалася в 2007 році. При такому поганому стані економіки США можна було очікувати, що долар знизиться відносно основних глобальних валют. Насправді облігації Скарбниці США — безпечне місце для збереження капіталу під час економічних негараздів. Тож коли почала розгортатися фінансова криза, інвестори з усього світу «прибігли за безпекою» до Скарбниці США, зумовлюючи підйом американського долара, попри труднощі в американській економіці.

Країни можуть також виходити на ринок обміну валют напругу, купуючи або продаючи свою валюту, намагаючись змінити її відносну вартість, як це робив британський уряд у боротьбі з девальвацією 1992 року. Враховуючи величезні розміри ринку обміну валют, — буквально триль-

йони доларів у різних валютах переходять із рук у руки щодня, — більшість урядів не мають достатньо глибоких кишень, щоб щось змінити. Як дізнався британський уряд і багато інших, втручання у валютні справи може видаватися спробою нагріти холодну ванну, доливаючи по одній чайній ложці гарячої води, особливо коли спекулянти діють у протилежному напрямку. Коли британський уряд купував фунти, Сорос та інші продавали їх, ефективно доливаючи в ту саму ванну холодної води.

Ми все ще не відповіли на основне питання початку цього розділу: скільки єн повинен коштувати долар? Або скільки рублів? Чи крон? На це питання є багато можливих відповідей залежно значною мірою від механізму встановлення курсу обміну, який бере на озброєння конкретна країна. Для оцінки валют одна відносно одної можна використати цілий набір механізмів:

Золотий стандарт. Найпростішою системою, що допомагає зрозуміти, є золотий стандарт. Жодна сучасна індустріалізована країна більше не використовує золота (за винятком пам'ятних монет за завищеними цінами), однак протягом десятиліть після Другої світової війни золотий стандарт був прямим механізмом для координації обмінних курсів. Країни прив'язували свої валюти до фіксованої кількості золота й тим самим, непрямо, одну до одної. Це як математична задача на шкільному випускному екзамені: Якщо унція золота коштує 35 доларів в Америці й 350 франків у Франції, то який курс обміну між доларом і франком?

Однією з переваг золотого стандарту є те, що він дає передбачувані курси обміну. Він також захищає від інфляції: уряд не може друкувати нові гроші, якщо в нього немає достатнього золотого запасу для підтримки нової валюти. За цієї системи папір у вашому гаманці *таки має* притаманну йому вартість: ви можете вийняти свої 35 доларів і вимагати замість них унцію золота. «Золотий стандарт» гарно пасує, однак ця система призвела до катастрофічної монетарної політики під час Великої Депресії і може серйозно погіршити монетарну політику навіть у нормальних умовах. Коли валюта, підкріплена золотом, потрапляє в скруту (наприклад, через ослаблення економіки), іноземці починають вимагати золото замість паперу. Для того, щоб захистити національні золоті запаси, центральний банк мусить піднімати відсоткову ставку, навіть коли економіка, що слабшає, потребує протилежного. Економіст Пол Кругман, який отримав Нобелівську премію 2008 року за свої праці в галузі міжнародної торгівлі, нещодавно пояснював: «На початку 1930-х років цей менталітет змушував уряди піднімати відсоткові ставки і скорочувати

витрати попри масове безробіття, намагаючись захистити свої золоті запаси. І навіть коли країни відійшли від золота, домінуючий менталітет змушував їх опиратися зменшенню ставок і створенню робочих місць»⁶. Якби Сполучені Штати використовували золотий стандарт у 2007 році, ФРС була б майже безсилою подолати кризу. При золотому стандарті центральний банк може завжди девальвувати свою валюту (наприклад, заявити, що унція золота варта більше доларів, ніж раніше), однак це фактично відкидає мету володіння в першу чергу золотим запасом.

1933 року Франклін Рузвельт відібрав у американців право міняти готівку на золото, однак нації зберегли це право, укладаючи міжнародні угоди. 1971 року Ричард Ніксон припинив і це. Інфляція у Сполучених Штатах робила долар менш бажаним, і маючи вибір між 35 доларами й унцією золота, іноземні уряди все частіше вимагали золото. Після вихідних, проведених у Кемп-Девіді в роздумах, Ніксон в односторонньому порядку «закрив золоте вікно». Іноземні уряди могли викупити золото за долари в п'ятницю, але не в понеділок. З того часу Сполучені Штати (та й усі інші індустріалізовані країни) оперують із «незабезпеченими золотом грішми», що й дає підстави казати, що ці долари — лише папірці.

Плаваючі курси обміну. Золотий стандарт фіксує співвідношення валют між собою, а плаваючі курси дають їм змогу відхилитися в той чи інший бік, коли це диктують економічні умови, навіть хвилина за хвилиною. Більшість економічно розвинених країн мають плаваючі обмінні курси: валюти беруть участь у торгах на міжнародних ринках обміну подібно до валютної біржі чи *eBay*. У будь-який момент курс обміну між доларом і єною відображає ціну, за якою сторони згодні довільно продавати одну за іншу, подібно до ринкової ціни будь-чого. Коли *Toyota* накопичує долари за продані у Сполучених Штатах автомобілі, то продає їх за єни іншій стороні, що прагне зробити протилежне. (*Toyota* може також використати долари, щоб заплатити американським робітникам, зробити інвестиції всередині Сполучених Штатів чи купити американські ресурси.)

З плаваючими курсами обміну уряди вже не зобов'язані підтримувати певну вартість своєї валюти, як це було при золотому стандарті. Першим недоліком цієї системи є те, що флуктуації валюти створюють додатковий шар невизначеності для фірм, які займаються міжнародним бізнесом. *Ford* може мати величезні прибутки лише в Європі, втрачаючи гроші на міжнародних ринках обміну, намагаючись ввезти євро до себе додому. На нинішній час летючість курсу обміну виявилася недо-

ліком для плаваючих ставок, хоча й нефатальним. Міжнародні компанії можуть використовувати фінансові ринки, щоб захиститися від своїх валютних ризиків. Наприклад, американська фірма, що веде бізнес у Європі, може укласти ф'ючерсний контракт, що фіксує певний курс обміну євро-долар на встановлену в майбутньому дату, так само, як авіакомпанія *Southwest Airlines* може зафіксувати майбутні ціни на пальне або *Starbucks* може використати ф'ючерсний ринок для захисту від несподіваної зміни цін на кавові зерна.

Фіксовані курси обміну (або межі коливань курсу валюти). Фіксовані, чи «прив'язані», курси обміну дуже схожі на золотий стандарт, за винятком того, що тут немає золота. (Це може здаватися проблемою, і часто є нею.) Країни зобов'язуються утримувати свої курси обміну на певному, заздалегідь визначеному, рівні з групою інших країн, як, наприклад, держави в Європі. Відповідні валюти вільно торгуються на ринках, однак кожний уряд-учасник погоджується впроваджувати політику, що утримуватиме торгівлю їхньою валютою в заздалегідь визначеному діапазоні. Європейський механізм курсів обміну, описаний на початку цього розділу, був якраз такою системою.

Головна проблема з «прив'язкою» в тому, що країнам не можна повністю довіряти у їхній відданості захисту своєї валюти. Коли валюта починає видаватися слабкою, як це було з фунтом стерлінгів, накидаються спекулянти, сподіваючись заробити мільйони (чи мільярди), якщо валюта знеціниться. Звичайно, коли спекулянти (й інші, стурбовані девальвацією) активно продають місцеву валюту — як це робив Сорос, — тоді девальвація стає все ймовірнішою.

Позичання сильної репутації у когось іншого. Наприкінці 1990 року інфляція в Аргентині була понад 1000 % річних, що не здивувало нікого, хто знав історію гіперінфляції цієї країни. Чи хотіли б ви мати таку валюту? Аргентина тривалий час була поганим хлопчиком щодо інфляції у світі, — монетарний еквівалент того, хто тричі не приходить у визначені терміни, а потім намагається наобіцяти, що на четвертий раз усе буде інакше. Краще не було б, і всі це знали. Тож коли Аргентина нарешті серйозно взялася за боротьбу з інфляцією, центральний банк мав би зробити щось радикальне. По суті, вона найняла Сполучені Штати як компаньйона. 1991 року Аргентина проголосила, що припиняє контроль над власною монетарною політикою. Більше не друкуватимуться гроші. Замість того уряд створив валютну раду з прямим

управлінням, аби гарантувати, що надалі кожне аргентинське песо буде коштувати один американський долар. Для того, щоб зробити це можливим (і гідним довіри у світі), валютна рада мала гарантувати, що кожне песо в обігу буде підкріплене одним доларом США, що зберігатиметься в резерві. Таким чином валютній раді дозволено випускати нові песо лише у випадку, коли вона матиме в резерві достатньо доларів для їхнього підкріплення. Більше того, кожне аргентинське песо має конвертуватися при попиті на долари США. Фактично Аргентина створила золотий стандарт, у якому долар США заміняє золото.

Деякий час це працювало. Інфляція скоротилася до двозначних чисел, а потім і до однозначних. На жаль, витрати були величезними. Пам'ятаєте всі ті чудові дії, до яких міг вдатися голова ФРС, щоб відрегулювати економіку? Аргентинський уряд не зміг виконати жодної з тих дій: він відмовився від контролю за постачанням грошей заради боротьби з інфляцією. Також Аргентина не забезпечила жодного незалежного контролю за своїм курсом обміну: песо було фіксоване відносно долара. Якщо долар був сильним, песо було сильним. Якщо долар слабшав, і песо слабшало.

Цей брак контролю за постачанням грошей і курсом обміну врешті-решт обійшовся дорогою ціною. Починаючи з кінця 1990-х років економіка Аргентини сповзла у глибоку рецесію, і владні структури не мали звичайних інструментів для боротьби з нею. Погіршувало ситуацію те, що долар США був сильним завдяки економічному буму в Америці, і це робило сильним аргентинське песо. Це карало аргентинських експортерів і додавало загроз економіці. На противагу цьому бразильська валюта — реал — утратила понад 50 % з 1999 до кінця 2001 року. Для решти світу Бразилія влаштувала гігантський розпродаж за півціни, й Аргентині залишалося лише стояти і спостерігати. Оскільки економіка Аргентини ледве животіла, економісти заговорили про розумність дій валютної ради. Прихильники доводили, що це було важливе джерело макроекономічної стабільності, а скептики казали, що вона принесла більше шкоди, ніж користі. 1995 року Моріс Обстфельд і Кеннет Рогофф, економісти з Каліфорнійського університету в Берклі й Принстона, відповідно, опублікували статтю, яка застерігала, що більшість спроб утримувати фіксований курс обміну, як це робила валютна рада Аргентини, радше приведе до краху⁷.

Час підтвердив правоту скептиків. У грудні 2001 року багатостраждальна економіка Аргентини впала остаточно. Вуличні протести переросли в насилля, президент пішов з посади, а уряд оголосив, що більше не може повертати свої борги, що призвело до найбільшого суверенного дефолту в історії. (Цікаво, що Кен Рогофф на той час пішов із Принстон-

ського університету в Міжнародний валютний фонд, де як головний економіст мусив мати справу з економічною катастрофою, про яку попереджав за кілька років до того.) Уряд Аргентини розпустив свою валютну раду і припинив гарантований обмін один на один свого песо на долар. Песо негайно втратило близько 30 % вартості відносно долара.

Гроші-забавки. Деякі валюти взагалі не мають міжнародної вартості. 1986 року я перетнув Берлінський мур, щоб потрапити у Східний Берлін, за Залізну завісу. Коли ми переходили у Східну Німеччину в «Контрольному пункті Чарлі», нас змусили поміняти певну суму «твердої валюти» (долари чи західнонімецькі марки) на певну суму східнонімецьких марок. Як визначався курс обміну? Хочете — вірте, хочете — ні. Східнонімецька марка була «м'якою» валютою, тобто не продавалася ніде за межами комуністичного світу, а отже, не мала жодної купівельної спроможності деінде. Курс обміну був більш-менш довірливий, хоча я твердо переконаний, що купівельна спроможність того, що ми отримали, була значно меншою, ніж купівельна спроможність того, що віддали. Фактично нам навіть не дозволили взяти з собою східнонімецькі гроші, коли ми від'їжджали звідти. Замість цього східнонімецькі прикордонники забрали те, що в нас залишилося, і «поклали на рахунок» (саме так вони і сказали) для нашого наступного візиту. Десь у нині об'єднаній Німеччині є рахунок на моє ім'я, на якому лежить невелика сума нічого не вартої східнонімецької валюти. Ось так.

М'які валюти були серйознішою проблемою для кількох американських компаній, що мали бізнес у комуністичних країнах із м'якими валютами. 1974 року *Pepsi* уклала контракт на продаж своєї продукції в Радянському Союзі. Комуністи теж п'ють колу. Але що в біса збиралася робити *Pepsi* з тими мільйонами рублів? Замість цього *Pepsi* та радянський уряд обрали старий перевірений бартер. *Pepsi* міняла свій сироп для солодких напоїв на горілку «Столичная», що цінувалася на Заході⁸.

Усе це видається дуже логічним, за винятком заворушень на вулицях аргентинських міст. Фактично обвал з валютою аргентинського типу трапляється несподівано часто. Погляньмо на рядок з попередніх сторінок: «Інвестори забирають свої капітали в інше місце, продаючи на прощання місцеву валюту». Однак тепер давайте ще наблизимо це твердження до реальності: «Інвестори панікують зі сльозами і стогонами, продаючи активи й позбуваючись місцевої валюти в максимально можливих обсягах і за будь-яку можливу ціну, сподіваючись проскочити крізь двері, поки ринок повністю не колапсує!»

Аргентина, Мексика, Росія, Туреччина, Південна Корея, Таїланд і країна, назва якої винесена в заголовок розділу, — Ісландія. Що між ними спільного? Не географія. Не культура. Явно не клімат. Це все країни, що постраждали від кризи валюти. Немає двох однакових криз. Вони мають сценарій, що зазвичай розігрується у три дії: (1) країна залучає значний іноземний капітал; (2) відбувається щось погане: уряд надто багато позичає й ризикує потрапити в дефолт; лускає мильна булька нерухомості; країна з фіксованим обмінним курсом потрапляє під девальвацію; банківська система стикається з підводним каменем неповернення кредитів — можлива комбінація всіх цих подій; (3) іноземні інвестори намагаються перевести свій капітал деінде — бажано до того, як це робитимуть інші. Країна молить решту світу допомогти зупинити спадаючу економічну спіраль.

Для того, щоб зрозуміти, як це все розігрується, давайте подивимося на найсвіжішу жертву — Ісландію. Це не бідна країна, що розвивається. Фактично Ісландія була на чільних позиціях за Індексом людського розвитку ООН у 2008 році. Я постарався якнайкраще подати три дії Ісландії:

Дія I: У першому десятилітті XXI століття валюта Ісландії, ісландська крона, була дуже сильною, і реальні відсоткові ставки були високими за світовими стандартами. Ісландські відносно нерегульовані банки приваблювали капітал з усього світу, оскільки інвестори очікували високих реальних прибутків. На піку ісландські банки мали активи в десять разів більші за весь ВВП країни. Банки використовували ці величезні запаси капіталу, щоб інвестувати у спосіб, що 2006 року видавав дуже мудрим. Тим часом високі внутрішні відсоткові ставки стимулювали ісландців брати позики в інших валютах, навіть при відносно малих купівлях. Економіст із Університету Ісландії казав у передачі *CNN Money*: «Коли ви купували авто, вас мали запитати: — Як ви збираєтеся це фінансувати? Половину в єнах і половину в євро?»⁹

Дія II. Глобальна фінансова криза принесла біду для всього світу і катастрофу для Ісландії. Ісландські банки спричинювали величезні збитки від поганих інвестицій і проблемних кредитів. На кінець 2008 року три основні банки країни припинили своє існування; центральний банк, що взяв на себе управління найбільшими приватними банками, також технічно був у стані дефолту. *New York Times* у листопаді 2008 року розмістила статтю, яка починалася так: «Люди банкрутують увесь час. Компанії також. Але країни?»

Оскільки крона стрімко впала, вартість усіх споживчих кредитів в іноземних валютах зросла до небес. Подумайте: якщо ви берете кредит у євро, а крона втрачає половину своєї вартості відносно євро, то місячний платіж у кронах *подвоюється*. Звичайно, багато активів, які були придбані ісландцями з використанням цих кредитів, такі, як будинки і нерухомість, також стрімко втратили свою вартість.

Дія III. Ісландська крона втратила половину своєї вартості. Ринок акцій упав на 90 %, ВВП знизився на 10 %, безробіття поставило новий рекорд за сорок років. Люди були сердиті — подібно до Аргентини. Одна жінка казала кореспондентові *The Economist*: «Якби я зустріла банкіра, я б дала йому копняка такого, що мій черевик застряг би всередині». Це була вихователька дитячого садочка¹⁰.

Навіть Індекс Біг Мака мав сумний епілог для Ісландії. У жовтні 2009 року три ісландські ресторани *McDonald's* поставили вимогу, щоб їхні ісландські підрядники купували продуктову сировину і пакування з Німеччини. Оскільки крона втратила у вартості відносно євро й оскільки уряд ввів високі тарифи на імпорт, вартість цих поставок складових з Німеччини фактично подвоїлася. Власник підрядних ресторанів сказав, що для того, аби мати «пристойний прибуток», Біг Мак треба продавати по ціні, еквівалентній більш ніж шести доларам, — дорожче, ніж будь-де у світі, що було неприйнятною ціною в країні, яка переживала розпал глибокої рецесії. Замість цього *McDonald's* закрити свої двері в Ісландії¹¹.

Економічний спад, що раз по раз виникає через утечу інвесторів з країни, має очевидне рішення: можливо, треба зробити так, щоб тікати було важче. Деякі країни провели експерименти з контролем за капіталами, коли на вільне переміщення капіталів накладалися різні обмеження. Як і багато інших очевидних методів виправлення ситуації, цей має менш очевидні проблеми. Якщо іноземні інвестори не можуть утекти з країни зі своїми капіталами, вони навряд чи намагатимуться увійти в неї. Це трохи нагадує спроби підвищити доходи універмагу, заборонивши всі повернення товарів. Група економістів дослідила п'ятдесят дві бідні країни за період з 1980 по 2001 рік для виявлення зв'язку між фінансовою лібералізацією (полегшенням переміщення капіталів у країну і з неї) та економічними здобутками. Тут є плюси і мінуси: країни, що вводять певний контроль за рухом капіталів, розвиваються повільніше. *The Economist* так підсумував результати цих досліджень: «Випадкова криза може бути ціною, яку варто заплатити за прискорення розвитку»¹².

Гаразд, а що, якби ми всі мали однакову валюту? Чи допомогло б це уникнути головного болю з валютами? Зрештою, штат Айова ніколи не мав фінансових криз, коли інвестори з Іллінойсу забирали свої капітали назад через річку Міссісіпі. Є певні вигоди від розширення валютної зони: це було логічним для євро, що замінив більшість окремих валют у Європі. Єдина валюта в Європі (та й у п'ятдесяти штатах США) зменшує транзакційні витрати і стимулює прозорість цін (тобто легше виявляти і використовувати цінову різницю, коли ціни всіх товарів подані в одній валюті). Однак і тут є свої плюси й мінуси. Згадаймо, що монетарна політика — головний інструмент у розпорядженні уряду для контролю за «швидкістю» його економіки. Центральний банк піднімає чи опускає відсоткові ставки, роблячи свою валюту більш чи менш дефіцитною. Країни, що мають спільну валюту з іншими націями, як у випадку європейських країн, що прийняли євро, повинні припинити контроль за власною монетарною політикою. Тепер Європейський центральний банк контролює монетарну політику для всієї зони євро. (Очевидно, що Луїзіана й Каліфорнія взагалі не мають власної монетарної політики.) Це може викликати проблему, якщо одна частина валютної зони переживає економічний спад, і для неї вигідними будуть низькі відсоткові ставки, тоді як у іншому регіоні в цей час відбувається швидкий ріст і потрібно піднімати ставки, щоб запобігти інфляції.

Насправді ми не дуже переймаємося самими валютами: нас більше турбує переміщення товарів і послуг, що лежить за ними. Саме торгівля через міжнародні кордони дає нам вигоду, а валюти є лише інструментом для підтримки взаємовигідних транзакцій. У довшій перспективі можна очікувати, що вартість товарів і послуг, які ми відправляємо до інших країн, буде більш-менш рівною вартості того, що вони посилають до нас. Якщо ні, то дехто матиме справді великі проблеми. Навіть малі діти, обмінюючись сніданками у шкільній їдальні, знають, що те, що ви віддаєте, повинно бути вартим того, що ви отримуєте.

За винятком Сполучених Штатів. Ми — ті хлопці у шкільній їдальні, які віддають сендвіч із ліверною ковбасою, а отримують сендвіч з індичкою, плюс чіпси, тістечка, сік і булочку. Сполучені Штати мають великий і постійний дефіцит поточного рахунку у торгівлі з рештою світу, а це означає, що рік за роком ми купуємо більше товарів і послуг у решти світу, ніж продаємо їм. (Поточний рахунок вимірює дохід, отриманий за кордоном від торгівлі товарами й послугами, плюс деякі інші джерела закордонного доходу, як-от дивіденди й відсотки на закордонні інвестиції, а також переказ додому американцями грошей, що

працюють за кордоном.) Як ми уникаємо покарання за це? Чи можуть виникнути проблеми у довготривалій перспективі? На друге питання відповідь «так». Перше питання складніше.

Як зазначалося в розділі 9, у дефіциті поточного рахунку нема нічого внутрішньо поганого; країни на зразок Алжиру та Екваторіальної Гвінеї мали профіцит поточного рахунку в 2007 році, однак це не робило їх економічними гігантами. Однак тут криється неминуха економічна реальність: країна, що має дефіцит поточного рахунку, отримує менше доходу від решти країн, ніж платить їм. Розглянемо простий приклад: якщо ми купуємо японські автомобілі на 100 мільйонів доларів і продаємо їм літаки на 50 мільйонів, тоді у нас утворюється дефіцит поточного рахунку в 50 мільйонів. Японці не відправляють нам цей надлишок у 50 мільйонів у вигляді товарів завдяки тому, що ми дружимо і добре почуваємося, — вони чекають, що ми покриємо цю різницю. Для того, щоб зробити це, у нас є лише кілька варіантів. Одним із них є продати у відповідь нашим японським торговельним партнерам свої активи — акції, облигації, нерухомість і таке інше.

Наприклад, ми можемо продати японським фірмам нерухомість на Мангеттені на 25 мільйонів доларів і ще на 25 мільйонів — частку капіталу в американських фірмах. Тепер бухгалтерський баланс буде досягнуто. Американці отримають на 100 мільйонів доларів товарів і послуг з Японії, а у відповідь ми продаємо товарів на 50 мільйонів (літаки) і ще 50 мільйонів у вигляді активів. Це паритет. Однак тут виникає питання ціни: активи, які ми віддаємо (нерухомість і акції), генеруватимуть доходи для нас у майбутньому (оренда й дивіденди). Тепер цей дохід піде до нашого торговельного партнера. Ми купуємо автомобілі сьогодні, жертвуючи майбутніми доходами.

Це не єдиний варіант для нас. Ми можемо купувати товари в кредит. Ми можемо попросити якусь дружню сторону з глобальної фінансової спільноти позичити нам 50 мільйонів доларів. У цьому випадку ми «розраховуємося» нашими 100 мільйонами за японські автомобілі у вигляді літаків на 50 мільйонів і 50 мільйонів позиченим капіталом. Це також несе певні витрати в майбутньому. Ми мусимо повернути борг разом із відсотками. І знову ми платимо за поточне споживання, позичаючи відносно майбутнього — у цьому разі в буквальному сенсі.

Чому Сполучені Штати хронічно мають дефіцит поточного рахунку? Він ніяк не стосується якості наших товарів і послуг чи конкурентоздатності нашої робочої сили, як можна було б традиційно подумати. (Повертаючись назад, невже ви гадаєте, що Алжир і Екваторіальна

Гвінея мають позитивний баланс поточного рахунку, бо вони більше виробляють усякої всячини з більш продуктивними робітниками?) Сполучені Штати мають хронічний дефіцит поточного рахунку, бо рік за роком ми споживаємо більше, ніж виробляємо. Іншими словами, ми діємо в протилежному від заощаджень напрямку (можна було б виробляти більше, ніж споживати, і відкласти надлишок). Як нація ми в буквальному сенсі робимо те, що економісти називають «проїданням».

Зв'язок між балансом поточного рахунку і заощадженнями нації дуже важливий. Будь-яка країна, що споживає більше, ніж виробляє, мусить за визначенням мати дефіцит поточного рахунку, бо (1) все те, що ви споживаєте понад те, що виробляєте, повинно звідкись надходити; і (2) ви не можете торгувати надлишками товарів і послуг, які отримуєте з інших країн, бо ви вже спожили все, що мали.

Як завжди, нам допоможе аналогія із сільським господарством. Скажімо, Фермер Америка вирощує зерно. Він дуже продуктивний фермер, великий і розумний, і використовує лише найсучасніші аграрні технології. (Ці деталі тут недоречні, так само, як і при визначенні того, позитивний чи негативний баланс поточного рахунку національної економіки.) Існують лише чотири варіанти того, що може зробити Фермер Америка з тим, що вирощує. Він може його з'їсти (споживання); він може посадити його, щоб наступного року отримати більший урожай (інвестиції); він може переказати його уряду, щоб заплатити за послуги (урядові витрати); або він може продати його в обмін на інші товари (експортування для отримання імпорту). Ось і все. Тож уявімо собі, що рік Фермера Америка буде таким:

Він вирощує 100 бушелів зерна. Він з'їдає 70. Він відсилає 30 бушелів уряду. Йому потрібні 20 бушелів, щоб посіяти наступного року. Якщо ви зробите підрахунки, то побачите, що Фермер Америка використовує 120 бушелів на рік, вирощуючи лише 100. Він стає чистим позичальником зерна — 3у цьому випадку 20 бушелів. Це еквівалент дефіциту поточного рахунку, і це чиста математика — якщо він використовує більше зерна, ніж вирощує, то решта має взятися звідкись іще.

Фермер Китай діє в іншому порядку. Він вирощує лише 65 бушелів зерна, бо він новачок у сільському господарстві й використовує відносно примітивні методи. Фермер Китай споживає 20 бушелів зерна, віддає уряду 10 і відкладає 15 на посівну наступного року. Знову швидкий підрахунок показує, що Фермер Китай не використовує всього, що виробляє. У нього лишаються зайві 20 бушелів. Логічно було б продати ці бушелі Фермеру Америка, що має труднощі. Звичайно,

у Фермера Америка немає зерна, щоб торгувати, тож він замість цього пропонує боргову розписку. Фермер Китай дає Фермеру Америка зерно («експорт») і позичає йому гроші, щоб купити це зерно.

Перейдемо від сільськогосподарської аналогії до реальності. На сьогодні Сполучені Штати винні Китаю близько трильйона доларів.

Зазвичай ці випадки глобального дисбалансу мають саморегульовальні механізми. Валюта країни з великим дефіцитом поточного рахунку почне дешевшати. Припустимо, що Нова Зеландія має дефіцит поточного рахунку. Решта світу постійно накопичує новозеландські долари, бо вони продають Новій Зеландії більше товарів, ніж купують у неї; іноземні фірми захочуть продати свої накопичені новозеландські долари за свою внутрішню валюту. На міжнародному обмінному ринку пропозиція новозеландських доларів на продаж перевищуватиме попит на них, знижуючи вартість новозеландського долара по відношенню до валют її торговельних партнерів. Падаючий новозеландський долар допомагає скоригувати торгівельний дисбаланс, роблячи новозеландський експорт конкурентнішим, а імпорт — дорожчим. Наприклад, якщо новозеландський долар дешевшає відносно єни, тоді «Тойоти» будуть у Новій Зеландії дорожчими, а сільськогосподарські продукти Нової Зеландії (ківі?) в Японії стануть дешевшими. Одночасно це станеться і з іншими країнами: Нова Зеландія почне імпортувати менше, а експортувати більше, скорочуючи дефіцит поточного рахунку.

Нинішня ситуація з Китаєм та Сполученими Штатами інша. Ці дві країни явно пов'язані нездоровими симбіотичними стосунками, що можуть розірватися в будь-який момент. Китай розробив вельми успішну стратегію розвитку, засновану на «експортному механізмі росту», який означає, що основна частина зростання кількості робочих місць і добробуту забезпечується фірмами, орієнтованими на експорт. Значна частина цього експорту йде до Сполучених Штатів.

Експортноорієнтована стратегія розвитку Китаю залежить від утримання женьмінбї відносно дешевою валютою. Щоб досягти цього, китайський уряд переводить накопичені долари в першу чергу в облігації Скарбниці США, що є позиками федеральному уряду США. Обидві сторони отримують те, що хочуть (або що їм потрібно), принаймні в короткостроковій перспективі. Китайський уряд використав експорт для створення робочих місць і досягнення розвитку. Америка профінансувала своє проїдання величезними позиками від Китаю. Ситуація справді мало відрізняється від прикладу з Фермером Китай і Фермером Америка: Сполучені Штати отримують кредити від Китаю, щоб купувати його експорт.

У довготривалій перспективі ця ситуація приховує в собі серйозні ризики для обох сторін. Сполучені Штати стали величезною нацією-боржником. Боржники завжди вразливі перед мінливістю й потребами своїх кредиторів. Америка має звичку позичати, а Китай підготовує її. Джеймс Фоллоуз зазначив: «Без мільярда китайських доларів на день Сполучені Штати не змогли б утримувати стабільність своєї економіки чи вберігати долар від колапсу»¹³. Ще гірше те, що Китай може загрожувати виставити на продаж свій величезний запас активів, деномінованих у доларах. Це мало б руйнівну дію. Як вказує Фоллоуз: «Їхні роки національних заощаджень утримуються в тих самих доларах, які можуть бути зруйновані; у паніці вони отримують назад лише малу частку перед тим, як вартість упаде». І все ж це надто потужна зброя, щоб давати її нації, із якою ми часто сперечаємося.

У китайців ситуація гірша. Припустимо, що борговий тягар Америки виростає вище того, що американські платники податків можуть (чи хочуть) заплатити. Уряд США може оголосити дефолт — просто відмовитись повертати борги. Це вельми малоімовірно, здебільшого тому, що є інший безвідповідальний варіант, тонший: Америка може «накачати» значну частину свого боргу перед Китаєм (та іншими кредиторами), надрукувавши гроші. Якщо ми безоглядно друкуватимемо гроші, валюта втратить свою вартість, а отже, і наші борги, деноміновані у доларах. Якщо інфляція підскочить до 20 %, то й реальна вартість того, що ми повинні повертати, знизиться на 20 %. Якщо інфляція буде 50 %, тоді половина нашого боргу Китаю фактично зникне. Чи ймовірний такий результат? Ні. Однак якби хтось був винен мені трильйон доларів і мав повноваження ці долари друкувати, я б дуже серйозно боявся інфляції.

Ці дисфункціональні економічні відносини закінчаться. Ключові питання — коли, чому і як. Джеймс Фоллоуз підсумував ситуацію, у якій ми зараз перебуваємо: «Фактично кожна людина в (багатих) Сполучених Штатах за останні приблизно десять років позичила близько чотирьох тисяч доларів у когось із (бідної) Народної Республіки Китай. Як і багато інших дисбалансів у економіці, цей не може тривати вічно, а отже, і не буде. Однак спосіб його завершення — раптовий проти поступового, з передбачуваних причин проти паніки, — матиме дуже різне значення для американської та китайської економік протягом наступних кількох років, не кажучи вже про спостерігачів у Європі й деінде»¹⁴.

Враховуючи ставки, чи стежить хтось повноважний за цим? Так, але з них уже пісок сиплеться. Наприкінці Другої світової війни пред-

ставники союзних націй зібралися в готелі Mt. Washington у Бреттон-Вудс, штат Нью-Гемпшир. (Це чудове місце і влітку, і взимку, якщо ви хочете трохи відпочити в Новій Англії.) Їхнім завданням було створити стабільну фінансову інфраструктуру для повоєнного світу. Вони створили дві міжнародні інституції, чи «дві сестри».

Інституція в центрі глобальної боротьби проти бідності — це Світовий банк у Вашингтоні. (Перший кредит на 250 мільйонів доларів був наданий Франції 1947 року для повоєнної реконструкції.) Світовий банк, власниками якого є 183 країни-члени, збирає капітал від своїх членів і через позики на ринках капіталу. Ці фонди позичаються країнам, що розвиваються, для проектів, які ймовірно стимулюватимуть економічний розвиток. Світовий банк перебуває у центрі багатьох питань міжнародного розвитку, про що йтиме мова у розділі 13.

Якщо Світовий банк є агенцією для світового добробуту, то його братерська організація, Міжнародний валютний фонд (МВФ), є пожежною частиною, відповідальною за врегулювання міжнародних фінансових криз. Ісландія зверталася до МВФ. Те саме робили Аргентина, Мексика й усі інші. МВФ також був створений у Бреттон-Вудс як кооперативна глобальна інституція. Члени платять внески у МВФ, у відповідь вони можуть позичати у скрутні часи «за умови, що вони здійснюватимуть економічні реформи, щоб усунути ці труднощі для свого власного добра і добра всіх членів». Від жодної країни ніколи не вимагалось прийняти позики або поради від МВФ чи від Світового банку. Обидві організації мають свою владу і вплив завдяки тим пряникам, які вони роздають.

Мало які інституції отримували стільки критики, як Світовий банк і МВФ, від вельми широкого політичного спектра. *The Economist* якось зазначив: «Якби країни, що розвиваються, отримували по долару за кожну пропозицію змінити “міжнародну фінансову архітектуру”, проблема бідності у третьому світі була б вирішеною»¹⁵. Консерватори звинувачують Світовий банк і МВФ у бюрократизмі, у тому, що вони тринькають гроші на проекти, які не змогли вивести країни з бідності. Вони також стверджують, що рятівні акції МВФ із самого початку роблять фінансові кризи ймовірнішими; інвестори необережно беруть міжнародні кредити, бо вірять, що МВФ прийде на допомогу, якщо країна потрапить у скруту. 2000 року Конгрес під проводом республіканців створив комісію, що рекомендувала скоротити і ретельно переглянути і Світовий банк, і Міжнародний валютний фонд¹⁶.

На іншому кінці політичного спектра антиглобалізаційна коаліція звинувачує Світовий банк та МВФ у тому, що вони є лакеями капіталіс-

тів, примушуючи країни, що розвиваються, до глобалізації і кидаючи бідні країни під тягарем великих боргів у цьому процесі. Народи цих організацій стали приводом до насильницьких протестів. Коли ці дві інституції мали свою осінню нараду в Празі у 2000 році, місцеві ресторани *Kentucky Fried Chicken* та *Pizza Hut* замовили заміну своїх вікон завчасно.

Коли розгорталася глобальна рецесія 2007 року, Сполучені Штати критикували кілька європейських країн за те, що вони мало зробили для стимулювання розвитку своїх економік. Конкретна критика доволі суперечлива, однак усе ж вона вказує на важливий момент. Для того, щоб американська економіка відновилася, має відновитися і європейська економіка також. І японська. І китайська. І кожна інша велика економіка. Нації не є конкурентами в традиційному сенсі цього слова. Урешті-решт *Red Sox* ніколи не скаржитиметься, що *Yankees** не зробили необхідного в міжсезоння, щоб поліпшити якість своєї гри. Бейсбол — це гра з нульовою сумою. Лише одна команда може виграти Світову серію. Міжнародна економіка має протилежний характер. Усі країни можуть із часом стати багатшими, навіть якщо окремі фірми в цих країнах конкуруватимуть за прибутки й ресурси. Глобальний ВВП постійно росте століттями. Ми разом стали багатшими, ніж були у 1500 році. Хто став біднішим, щоб це сталося? Ніхто. Мета глобальної економічної політики повинна бути в тому, щоб полегшити націям співробітництво між собою. Чим краще ми це робитимемо, тим багатшими й безпечнішими ставатимемо.

* Популярні американські бейсбольні команди.

РОЗДІЛ 12

ТОРГІВЛЯ І ГЛОБАЛІЗАЦІЯ:

хороші новини про азійські потогінні підприємства

Уявіть собі блискучий винахід: машина, що може перетворювати зерно в стереоапаратуру. Якщо ця машина працюватиме на повну потужність, то перетворюватиме п'ятдесят бушелів зерна в DVD-плеєр. Або після перемикання на інший режим перетворюватиме півтори тисячі бушелів сої в чотиридверний седан. Однак ця машина ще більше різнобічна: при правильному програмуванні вона перетворить програмне забезпечення *Windows* на найкращі французькі вина. Чи *Boeing 777* на досить свіжі фрукти й овочі, щоб місяцями годувати місто. Дійсно, найпривабливіше в цьому винаході те, що його можна встановити де завгодно й запрограмувати на перетворення того, що там росте чи виробляється, на предмети, які зазвичай значно важче здобути.

Що важливо, це працює і для бідних країн. Нації, що розвиваються, можуть вводити в машину те, що здатні виробляти — товари повсякденного вжитку, дешевий текстиль, базові товари, — й отримувати товари, що в іншому випадку були б їм недоступні: їжа, ліки, сучасні речі. Зрозуміло, що бідні країни, отримавши доступ до такої машини, розвивалися б швидше, ніж країни без доступу. Можна очікувати, що надання доступу до цієї машини буде частиною стратегії виведення мільярдів людей по всій земній кулі з жахливої бідності.

Чудово те, що такий винахід існує. Називається «торгівля».

Якщо я пишу книжки, щоб мати засоби для життя, і використовую свій дохід, аби купити авто, вироблене у Детройті, то тут немає ніякої особливої суперечності щодо цієї транзакції. Це дає мені вигоду, а також вигоду і виробникові автомобілів. Це розглядалося в розділі 1. Сучасна економіка побудована на торгівлі. Ми платимо іншим, щоб

вони робили те, чого не можемо ми, — від виробництва автомобілів до вирізання апендициту. Важливо також те, що ми платимо людям, щоб вони робили щось, що могли б зробити і ми, але вирішуємо не робити, зазвичай тому, що ми можемо краще використати свій час. Ми платимо іншим, щоб вони зробили каву, сендвічі, поміняли оливу в авто, прибрали в домі, навіть вигуляли собаку. *Starbucks* не був заснований на якихось надзвичайних технологічних досягненнях. Компанія просто виявила, що зайняті люди регулярно платитимуть кілька доларів за чашку кави замість того, що робити її самим або пити гідоту, сидячи в офісі по шість годин.

Найлегше визнати досягнення завдяки торгівлі, уявивши собі життя без неї. Ви можете прокинутися вранці в малому, дірявому будинку, який ви самі й побудували. Можете одягтися в те, що самі пошили, постригти двох овець, яких випасали на задньому дворі. Потім ви можете зірвати кілька кавових зерен із кволого дерева, що не росте дуже добре в Міннеаполісі, водночас сподіваючись, що ваша курка знесла вранці яйце, щоб ви мали щось на сніданок. По суті, наші стандарти життя високі тому, що ми можемо зосередитися на тих завданнях, які вміємо виконувати найкраще, і купити все інше.

Чому такого типу транзакції мають відрізнятися, якщо товар чи послуга походять із Німеччини або Індії? Не повинні. Ми перетинаємо політичні кордони. Але економіка не змінюється при цьому радикально. Індивіди та фірми роблять бізнес між собою, бо це дає їм вигоду. Це стосується і робітника на фабриці *Nike* у В'єтнамі, і робітника автозаводу в Детройті, француза, що з'їдає гамбургер у *McDonald's* в Бордо, чи американця, який п'є чудове бургундське в Чикаго. Будь-яке раціональне обговорення теми торгівлі повинно починатися з ідеї, що люди в Чаді або Того чи Південній Кореї нічим не відрізняються від вас чи мене: вони роблять те, що, як сподіваються, поліпшить їхнє життя. Торгівля — одна з таких справ. Пол Крутман зазначав: «Ви можете сказати, — як і я, — що глобалізація, здійснювана не задля добра людей, а з міркувань прибутку, принесла значно більше добра значно більшій кількості людей, ніж уся міжнародна допомога й пільгові кредити, надані будь-коли урядами й міжнародними агенціями з добрих намірів». А потім він із жалем додає: «Однак, кажучи це, з власного досвіду знаю, що гарантував собі шквал обурених листів»¹.

Така вже природа «глобалізації», терміна, що представляє зростання міжнародних потоків товарів і послуг. Американці й більшість

інших народів планети більше, ніж будь-коли, схильні купувати товари чи послуги в інших націй і натомість продавати свої товари й послуги за кордон. Наприкінці 1980-х років я подорожував по Азії, готуючи серію статей для щоденної газети в Нью-Гемпширі. У досить віддаленій частині острова Балі я зі здивуванням знайшов ресторан *Kentucky Fried Chicken** і написав про це статтю. «Полковник Сандерс успішно розмістив ресторани швидкого харчування у найвіддаленіших куточках світу», — писав я. Якби я тоді зрозумів, що ідея «культурної гомогенізації» через десять років стане джерелом напруги для громадських заворушень, я би став багатим і знаменитим як один із найперших коментаторів на тему глобалізації. Замість цього я просто зазначив: «У цій відносно незіпсованій місцевості *Kentucky Fried Chicken* видається якось не на місці»².

Цей ресторан *KFC* був чимось більшим, ніж цікавинка, якою я його зробив. Це був матеріальний знак того, що чітко показує статистика: світ стає все більше економічно взаємозалежним. Експорт у світі як частка глобального ВВП зріс із 8 % у 1950 році до близько 25 % нині³. Експорт США як частина ВВП зріс з 5 % до майже 10 % за той самий час. Варто зазначити, що основна частина американської економіки все ще складається з товарів і послуг, вироблених для внутрішнього споживання. Водночас, завдяки величезним розмірам своєї економіки, Америка є одним із найбільших експортерів у світі, поступаючись лише Китаю й Німеччині за загальною вартістю. Сполучені Штати можуть отримати значний розвиток від відкритої міжнародної системи торгівлі. І знову — те саме стосується і решти світу.

Розглянувши цей випадок із різних боків, я тепер також напишу обуреного листа. Часом це насправді прояв розуму. Моїм улюбленим є електронне повідомлення, що прийшло у відповідь на статтю, де стверджувалося, що багатша, швидко зростаюча Індія — це добре для Сполучених Штатів. Після звичайного вступу, де припускалося, що моя робота — бути аутсорсером для якоїсь бідної країни з низькими доходами, повідомлення завершувалося словами: «Чому б вам і Томасові Фрідману [автору книги на підтримку глобалізації “Світ плоский”] не поселитися в одній кімнаті? Світ не плоский, це ваша голова така!» Інші були менш ввічливими, наприклад, пишучи в рядку теми електронного повідомлення так: «ТИ ВІДСТІЙ!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!! (Саме така кількість знаків оклику.)

* Відомий за своєю аббревіатурою як *KFC*.

Незважаючи на всі ці знаки оклику, майже вся теорія й емпірика вказують, що вигоди від міжнародної торгівлі далеко перевищують втрати. Ця тема варта цілої книжки: деякі хороші книжки різко критикують усе — від адміністративної структури СОТ до трагічної долі морських черепах, спійманих сітками для вилову креветок. Однак основні ідеї, що лежать в основі витрат і вигід глобалізації, прості й прямі. Справді, жодне сучасне питання не привабило стільки безалаберних думок. Випадок міжнародної торгівлі заснований на найфундаментальніших ідеях економічної науки.

Торгівля збагачує нас. Торгівля вирізняється тим, що є однією з найважливіших ідей в економічній науці, а також і однією з найменш інтуїтивних. Абрагаму Лінкольну якось запропонували купити дешеві залізні рейки у Британії, щоб закінчити будівництво трансконтинентальної залізниці. Він відповів: «Гадаю, що коли ми купимо рейки в Англії, то матимемо рейки, а вони матимуть гроші. Однак якщо ми зробимо рейки тут, то отримаємо і свої рейки, і свої гроші»⁴. Для того, щоб зрозуміти вигоди торгівлі, ми повинні шукати помилку в економічній науці містера Лінкольна. Я перефразую цей вислів і покажу, як логічна помилка стає явною: якщо я куплю м'ясо у м'ясника, тоді матиму м'ясо, а він матиме мої гроші. Однак якщо я вирощу корову на моєму задньому дворі, тоді матиму і м'ясо, і свої гроші. Чому б мені не завести корову в дворі? Бо це буде величезна витрата часу — часу, який я міг би витратити на щось інше, значно продуктивніше. *Ми торгуємо з іншими, бо це вивільняє наш час і ресурси, щоб зробити те, у чому ми кращі.*

Саудівська Аравія може пропонувати нафту дешевше, ніж Сполучені Штати. Сполучені Штати, своєю чергою, можуть пропонувати зерно і сою дешевше, ніж Саудівська Аравія. Торгівля зерном за нафту — це приклад абсолютної вигоди. Коли різні країни кращі у виробництві різних речей, вони можуть і споживати більше, спеціалізуючись на тому, що вони роблять найкраще, і тоді торгувати цим. Люди в Сіетлі не мусять вирощувати свій рис. Замість цього вони роблять літаки (*Boeing*), пишуть програми (*Microsoft*) і продають книжки (*Amazon*) — і залишають вирощування рису фермерам у Таїланді чи Індонезії. Водночас ті фермери можуть користуватися вигодами від *Microsoft Word*, навіть попри те, що в них немає технологій і вмінь, необхідних для створення цих програм. Країни, як і індивіди, мають різні природні переваги. Немає сенсу Саудівській Аравії вирощувати овочі, як і Тайгерові Вудсу самому ремонтувати свій автомобіль.

Гаразд, а як бути з країнами, що не виробляють нічого особливо доброго? Зрештою, є бідні країни тому, що вони непродуктивні. Що може запропонувати Бангладеш Сполученим Штатам? Виявляється, серйозні речі, завдяки поняттю порівняльної вигоди. Робітники в Бангладеш не мусять бути кращими, ніж американські, у виробництві того, що може бути вигідним для торгівлі. Радше вони надають нам товари, щоб ми могли витратити наш час, зосереджуючись на тому, що ми робимо найкраще. Ось приклад. Багато інженерів живуть у Сіетлі. Ці чоловіки й жінки мають докторські ступені з механіки й, можливо, знають більше про виробництво черевиків і сорочок, ніж будь-хто в Бангладеш. То навіщо ж ми купуємо імпортовані сорочки й черевики, пошиті погано освіченими робітниками в Бангладеш? Бо наші інженери в Сіетлі також знають, як конструювати і виготовляти комерційні літаки. Фактично саме це вони вміють *найкраще*, тобто виробництво літаків створює найвищу вартість їхнього часу. Імпортування сорочок із Бангладеш звільняє їх для цієї важливої роботи, і світ завдяки цьому стає кращим.

Продуктивність — ось що робить нас багатими. Спеціалізація — ось що робить нас продуктивними. Торгівля дає нам змогу спеціалізуватися. Наші інженери в Сіетлі продуктивніші у виробництві літаків, ніж у пошитті сорочок, *а от* текстильні робітники в Бангладеш продуктивніші у виробництві сорочок і черевиків, ніж у чомусь іншому, що вони також могли б робити (або через що вони не хотіли б працювати на трикотажній фабриці). Зараз я пишу. Моя дружина користується комп'ютерною програмою, консультуючи фірму. А чудова жінка Клементина доглядає наших дітей. Ми наймаємо Клемен не тому, що вона краще за нас виховує наших дітей (хоча іноді я думаю, що це саме так). Ми наймаємо Клемен, бо вона дає нам змогу працювати протягом дня на тій роботі, яку ми добре робимо, і це найкращий можливий варіант для нашої сім'ї, не кажучи про Клемен, про читачів цієї книжки і про клієнтів моєї дружини.

Торгівля забезпечує найефективніше використання обмежених світових ресурсів.

Торгівля створює лузерів. Якщо торгівля переносить переваги конкуренції до віддалених куточків Землі, то й уламки від творчої деструкції не відстають від неї. Спробуйте пояснити переваги глобалізації робітникамів взуттєвої фабрики у штаті Мен, який утратив роботу, бо їхній завод переїхав у В'єтнам. (Пам'ятаєте, я був спічрайтером

у губернатора штату Мен: *я спробував пояснити це.*) Торгівля, як і технології, може зруйнувати робочі місця, особливо низькокваліфіковані. Якщо робітник у Мені заробляє 14 доларів на годину за те, що можна зробити у В'єтнамі за один долар на годину, то він має бути в 14 разів продуктивнішим. Якщо ні, то фірма, прагнучи максимізації прибутків, обере В'єтнам. Бідні країни також втрачають робочі місця. Галузі промисловості, що протягом десятиліть були ізольованими від міжнародної конкуренції, а отже, набралися всіх поганих звичаїв, що з'являються через відсутність конкуренції, можуть бути зруйновані безжалюбно ефективною конкуренцією з-за кордону. Хотіли б ви бути виробником *Thumbs-Up Cola* в Індії, коли на той ринок 1994 року вийшла *Coca-Cola*?

У далекій перспективі торгівля стимулює розвиток, і зростаюча економіка може прийняти в себе звільнених робітників. Експорт зростає, і споживачі стають багатшими завдяки дешевому імпорту; обидві ці речі створюють попит на нових робітників по всій економіці. Втрата робочих місць через торгівлю в Америці радше малі порівняно зі здатністю економіки створювати нові місця. Дослідження, проведені після укладення угоди про NAFTA, дійшли висновку, що з 1990 по 1997 рік у середньому 37 тисяч робочих місць на рік втрачалося через вільну торгівлю з Мексикою, але за той самий період економіка створювала 200 тисяч нових робочих місць на місяць⁵. І знову слова «у тривалій перспективі» стають бездушною фразою, поряд із «втратами переходу» чи «короткотерміновими звільненнями», що надто мінімізують біль і розпач людей.

Чоботарі Мену мали виплатити свою іпотеку *в короткі терміни*. Сумна реальність полягає в тому, що вони не можуть отримувати вигоду в довготерміновій перспективі. Звільнені робітники часто мають проблеми з навичками й уміннями. (Значно більше робітників витісняються на узбіччя через нові технології, ніж через торгівлю.) Якщо галузь зосереджена на географічному розташуванні, як це часто буває, звільнені робітники можуть спостерігати за тим, як занепадають їхні громади й погіршується життя.

New York Times описав випадок із Ньютон Фоллз, громадою у верхній частині штату Нью-Йорк, що виросла навколо паперової фабрики, відкритої 1894 року. Сто років по тому ця фабрика була закрита, частково через зростання іноземної конкуренції. Тут нічого доброго:

3 жовтня — після невдачі відчайдушних спроб врятувати фабрику — Ньютон Фоллз опинилася на краю прірви, ставши ще одним прикладом сумної сільської соціології: вимираюче селище, де

жменька людей залишилася як похмуре свідчення того, як зникає їхня громада подібно до іржавого годинника, що відраховує останні секунди⁶.

Так, економічні переваги від торгівлі переважають втрати, однак переможці рідко відплачують лузерам. А лузери часто мають серйозні втрати. Яке значення для чоботаря з штату Мен має той факт, що торгівля з В'єтнамом зробить його країну в цілому багатшою? *Він збіднів і, мабуть, таким і залишиться*. Я отримував і такі електронні повідомлення.

Справді, ми повертаємося до тієї самої дискусії про капіталізм, яку вели на початку цієї книги і потім у розділі 8. Ринки створюють новий, ефективніший порядок, руйнуючи старий. Тут нема нічого приємного, особливо для індивідів і фірм, пристосованих до старого порядку. Міжнародна торгівля робить ринки більшими, конкурентнішими й більш руйнівними. Марк Твен передбачив фундаментальну дилему: «Я весь за прогрес, от тільки не люблю змін».

Марвін Зоніс, міжнародний консультант і професор Школи бізнесу імені Бута при Університеті Чикаго, назвав потенційні вигоди від глобалізації «величезними», особливо для найбідніших із бідних. Він також зазначав: «Глобалізація руйнує все і скрізь. Вона руйнує усталені норми життя — між чоловіком і дружиною, батьками й дітьми, між чоловіками і жінками, молодими і старими; між начальником і робітником, керівником і підлеглими»⁷. Ми можемо дещо зробити, щоб послабити ці образи. Ми можемо перекваліфікувати чи навіть перемістити робітників. Ми можемо надати допомогу для розвитку тих громад, що втратили від змін в основній галузі. Ми можемо зробити так, щоб наші школи навчали таким знанням і умінням, які зроблять робітників адаптивними до всього, що може вихлюпнути на них економіка. Коротше, ми можемо зробити так, щоб переможці виписували чеки (хоча б і не буквально) лузерам, ділячись із ними принаймні частиною своїх прибутків. Це хороша політика і правильна справа.

Кеннет Шів, професор політології у Єлі, і Метью Слотер, економіст зі Школи бізнесу в Дартмуті, штат Нью-Гемпшир, написали провокативну статтю для *Foreign Affairs*, стверджуючи, що Сполучені Штати повинні створити «фундаментально прогресивнішу систему федеральних податків» (наприклад, більше оподатковуючи багатіїв) як найкращий спосіб захисту глобалізації від протекціонізму ретроградів. Цікаво, що ці хлопці не належать до лівих радикалів, одягнених у яскраві сорочки: Метт Слотер працював в адміністрації Джорджа

В. Буша. Радше вони стверджують, що величезні вигоди для економіки США загалом піддаються ризику тому, що надто багато американців не бачать збільшення своєї зарплатні. Шів і Слотер пояснюють:

[Американська] політика стає все більш протекціоністською, бо населення все більше стає протекціоністським, а населення стає більш протекціоністським, бо доходи залишаються незмінними або й падають. Інтеграція світової економіки підвищила продуктивність і генерування добробуту у Сполучених Штатах і значній частині решти світу. Однак у багатьох країнах і в самих Сполучених Штатах вигоди від цієї інтеграції розподілені неоднаково, і цей факт усвідомлюється все більше. Індивіди запитують себе: «Чи глобалізація — це добре для мене?», і все частіше доходять висновку, що ні.

Автори пропонують «Новий курс для глобалізації, що поєднував би заглиблення в світову економіку з суттєвим перерозподілом доходів». Зверніть увагу — це не балаканина хіпі. Це капіталісти, що бачать злих робітників із вилами, які пікетують перед воротами надзвичайно вигідної фабрики, і роблять дуже прагматичні розрахунки: дати цим людям їжу (а може, і квитки в кіно та пиво), перш ніж ми всі опинимося у великому клопоті⁸.

Протекціонізм зберігає робочі місця в короткій перспективі і сповільнює економічний розвиток у довготривалій. Ми можемо зберегти робочі місця для тих чоботарів зі штату Мен. Ми можемо захистити місця типу Ньютон Фоллз. Ми можемо зробити сталеливарні заводи в Гері, штат Індіана, прибутковими. Нам потрібно лише відмовитися від їхньої закордонної конкуренції. Ми можемо звести торговельні бар'єри, щоб зупинити творчу деструкцію на кордоні. То чому ж ми цього не робимо? Принади протекціонізму очевидні: ми можемо вказати на ті робочі місця, які будуть збережені. На жаль, витрати на протекціонізм малопомітні: важко визначити, які робочі місця ніколи не будуть створені та які вищі доходи ніколи не будуть отримані.

Для того, щоб зрозуміти вартість торговельних бар'єрів, поставимо дивне запитання: чи буде Сполученим Штатам краще, якщо ми муситимемо заборонити торгівлю через річку Міссісіпі? Логіка протекціонізму каже, що буде. Для тих, хто живе на східному березі Міссісіпі, будуть створені нові робочі місця, оскільки ми більше не матимемо

доступу до таких речей, як літаки *Boeing* чи вина з Північної Каліфорнії. Однак майже кожен кваліфікований робітник на схід від Міссісіпі вже працює, і ми робимо те, на чому розуміємося краще, ніж на будівництві літаків чи виробництві вина. Водночас робітники на Заході, які дуже добре будують літаки і виробляють вино, муситимуть припинити свою роботу, щоб виготовляти продукти, які зазвичай вироблялися на Сході. У них це не буде вдаватися так само добре, як у тих, хто робить це сьогодні. Блокування торгівлі через Міссісіпі поверне розвиток спеціалізації назад. Ми позбудемося високоякісних продуктів і змушені будемо робити те, до чого в нас руки не стоять. Коротше кажучи, ми збідніємо, бо колективно будемо менш продуктивні. Ось чому економісти віддають перевагу торгівлі не лише через Міссісіпі, а й через Атлантику та Тихий океан. Глобальна торгівля повертає в позитивний бік спеціалізацію, а протекціонізм зупиняє цей процес.

Америка карає розбійні нації, накладаючи економічні санкції. У випадку суворих санкцій ми забороняємо майже весь імпорт і експорт. Нещодавня стаття в *New York Times* розповідала про руйнівний вплив санкцій у секторі Газа. Оскільки Хамас прийшов до влади й відмовився припиняти насилля, Ізраїль обмежив потік товарів усередину цієї території й назовні з неї, тим самим відрізаючи Газу «майже повністю від нормальної торгівлі й подорожей усім світом». Перед Іракською війною наші (безуспішні) санкції щодо Іраку принесли за собою смерть від ста до п'ятиста тисяч дітей, залежно від того, кому вірити⁹. Нещодавно Організація Об'єднаних Націй накладала декілька раундів усе жорсткіших санкцій на Іран через неприпинення його таємної ядерної програми. *Christian Science Monitor* пояснила економічну логіку цього: жорсткіші санкції «сильно вдарять по правлячих муллах, збільшуючи й так високе безробіття в Ірані, і, можливо, приведуть до зміни режиму народними силами».

Знавці Громадянської війни повинні пам'ятати, що ключовою стратегією Північних штатів було введення морської блокади Півдня. Чому? Бо тоді Південь не міг торгувати тим, що виробляв (бавовною), з Європою, в обмін на те, що він найбільше потребував (промислові товари).

Тож поставимо питання: чому ми хочемо накласти торговельні санкції на самих себе, що фактично й робить протекціонізм будь-якого типу? Чи можуть протестуючі антиглобалісти пояснити, як бідні країни зуміють стати багатшими, якщо менше торгуватимуть з рештою світу — подібно до Гази? Скорочення торгівлі робить країну

біднішою й менш продуктивною, ось чому ми робимо це по відношенню до наших ворогів.

Торгівля знижує вартість товарів для споживачів, що еквівалентно збільшенню їхніх доходів. Забудьте на хвилину про чоботарів і подумайте про взуття. Чому *Nike* виробляє взуття у В'єтнамі? Бо це дешевше, ніж робити його у Сполучених Штатах, і це означає менш дороге взуття для всіх нас. Одним із парадоксів у дебатах навколо торгівлі є те, що індивіди, які беруть близько до серця збідніння, нехтують тим фактом, що дешевий імпорт вигідний якраз споживачам із малими доходами (та й усім нам). Дешевші товари так само впливають на наше життя, як і вищі доходи. Ми можемо собі дозволити купувати більше. Те саме безперечно стосується й інших країн.

Торговельні бар'єри — це податок, хоча й прихований. Припустімо, що уряд США ввів податок 30 центів на кожний галон помаранчевого соку, проданого в Америці. Консервативні антиурядові сили встануть на вуха. Те саме зроблять і ліберали, які зазвичай болюче сприймають питання податків на продукти й одяг, оскільки ці податки регресивні у тому сенсі, що вони найбільше (у відсотках до доходів) відбиваються на знедолених. *Що ж, уряд США введе податок у 30 центів на вартість кожного галона помаранчевого соку таким чином, що це не буде схожим на податок.* Американський уряд встановить мито на бразильські помаранчі й помаранчевий сік, що може досягати аж 63 %. Окремі райони Бразилії майже ідеальні для вирощування цитрусових, чого власне американські фермери й бояться. Тож уряд захистить їх. Економісти заявляють, що мито на бразильські помаранчі й сік обмежує імпорт, а отже, додають близько 30 центів до ціни галона помаранчевого соку. Більшість споживачів не усвідомлює, що уряд витягає гроші з їхніх кишень і відправляє їх у Флориду фермерам, що вирощують помаранчі¹⁰. Це не написано в чеках.

Зниження торговельних бар'єрів так само впливає на споживачів, як і зменшення податків. Попередником Світової організації торгівлі була Загальна угода про митні тарифи й торгівлю (ГАТТ). Після Другої світової війни ГАТТ був механізмом, через який країни домовлялися про зниження глобальних тарифів і відкривали шлях до розширення торгівлі. За вісім раундів переговорів у ГАТТ з 1948 по 1995 рік середні митні тарифи в індустріальних країнах знизилися з 40 до 4 %. Це величезне зниження «податку», що накладається на всі імпортовані товари. Це також змусило вітчизняних виробників робити свої товари дешев-

шими й кращими, щоб зберігати конкурентоздатність. Якщо ви сьогодні прийдете до автомобільного салону, то будете у вигіднішому становищі, ніж у 1970 році, з двох причин. По-перше, у вас буде значно ширший набір чудових експортних варіантів. По-друге, Детройт відреагував (повільно, із запізненням і не повністю), також випускаючи кращі автомобілі. *Honda Accord* дає вам вигоду так само, як і *Ford Taurus*, який став кращим, ніж був би за відсутності конкуренції.

Торгівля — це добро і для бідних країн. Якби ми терпляче пояснили переваги торгівлі протестуючим у Сіетлі, Вашингтоні чи Давосі й Генуї, то, можливо, вони б відклали убік свої пляшки з коктейлем Молотова. Ну, може, й ні. Ідея антиглобалізаційних протестів полягала в тому, що світова торгівля — це те, що багаті країни нав'язують країнам, що розвиваються. Якщо торгівля в першу чергу вигідна Америці, то вона повинна бути переважно не вигідною для решти світу. Тут потрібно нагадати, що неправильно вдаватися до уявлень про нульову суму, коли доходить до економіки. Тут відбувається саме це. Представники країн, що розвиваються, найбільше переймалися перешкодами для переговорів СОТ у Сіетлі. Дехто вважав, що адміністрація Клінтона таємно організувала протести, щоб скасувати переговори й захистити американські групи інтересів, такі як офіційні профспілки. Дійсно, після зриву переговорів СОТ у Сіетлі голова ООН Кофі Аннан звинуватив розвинені країни у встановленні торговельних бар'єрів, що позбавляють країни, які розвиваються, переваг світової торгівлі, і закликав до «Глобального Нового курсу»¹¹. Нинішні переговори СОТ навколо зниження глобальних торговельних бар'єрів, так званий «Doha Round», завмерли значною мірою тому, що блок країн, які розвиваються, вимагає, щоб Сполучені Штати і Європа зменшили свої сільськогосподарські субсидії і торговельні бар'єри; поки що багаті країни відмовляються.

Торгівля забезпечує бідним країнам доступ до ринків розвинутого світу. Саме там перебуває більшість світових споживачів (принаймні тих, у кого є гроші, щоб витратити). Поговоримо про вплив Закону про розвиток і можливості Африки, прийнятий 2000 року, що дозволяє найбіднішим країнам Африки експортувати свій текстиль до Сполучених Штатів за заниженим чи навіть нульовим митом. Протягом року експорт текстилю з Мадагаскару до Сполучених Штатів зріс на 120 %, з Малаві — на 1000 %, так само з Нігерії, а з Південної Африки — на 47 %. Один коментатор зазначив: «реальні робочі місця для реальних людей»¹².

Торгівля торує шлях бідним країнам до збагачення. Експортно орієнтовані галузі часто платять вищу зарплатню, ніж будь-де ще в економіці. І це лише початок. Нові експортні робочі місця створюють більшу конкуренцію між робітниками, що підвищує зарплатню скрізь. Навіть доходи в сільській місцевості зростають: оскільки робітники залишають село в пошуках кращих можливостей, стає менше ротів, які треба годувати тим, що вирощене на землі, яку вони полишили. Відбуваються й інші важливі події. Іноземні компанії приносять свої капітали, технології й нові навички. Це не лише підвищує продуктивність експортних робітників, але й поширюється на інші галузі економіки. Робітники «вчаться, роблячи», а потім несуть далі свої знання.

У своїй чудовій книзі «*The Elusive Quest for Growth*»^{*} Вільям Істерлі розповідає історію початку пошиття одягу в Бангладеш, галузі, що була заснована майже випадково. Корпорація *Daewoo* з Південної Кореї була основним виробником текстилю в 1970-х роках. Америка і Європа ввели квоти на імпорт південнокорейського текстилю, тому *Daewoo* в прагненні до максимізації прибутків обійшла торговельні обмеження, перенісши деякі операції до Бангладеш. 1979 року *Daewoo* підписала угоду про співпрацю у виробництві сорочок із бангладеською компанією *Desh Garments*. Найважливіше те, що *Daewoo* послала 130 робітників *Desh* до Південної Кореї на навчання. Іншими словами, *Daewoo* інвестувала в людський капітал своїх бангладеських робітників. Захопливою особливістю людського капіталу є те, що, на відміну від машин чи фінансового капіталу, його неможливо забрати назад. Коли ці бангладеські робітники дізналися, як шити сорочки, їх уже неможливо було примусити забути це. І вони не забули.

Daewoo пізніше розірвала стосунки зі своїм бангладеським партнером, однак зерна розвитку експортної промисловості вже були посіяні. Зі 130 робітників, яких навчали у *Daewoo*, 115 протягом 1980-х років звільнилися, щоб заснувати власні фірми з пошиття одягу. Містер Істерлі переконливо доводить, що інвестиції *Daewoo* стали важливою цеглинкою у побудові того, що стало експортною галуззю пошиття одягу вартістю 3 мільярди доларів. Як би не стверджували, що торговельні бар'єри встановлюються для захисту найбідніших із бідних, або що республіканці менш схильні захищати особливі інтереси, ніж демократи, слід зазначити, що адміністрація Рейгана ввела імпорتنі квоти на текстиль із Бангладешу в 1980-х роках. Треба сильно попрацювати,

^{*} «Важкі пошуки розвитку».

щоб пояснити економічні міркування для обмеження експортних можливостей країни, що має ВВП на душу населення 1500 доларів.

З найвідоміших випадків, дешевий експорт став шляхом до процвітання азійських «тигрів» — Сінгапуру, Південної Кореї, Гонконгу і Тайваню (а перед тим — і Японії). Індія була значною мірою ізольована протягом сорока років після отримання незалежності від Британії у 1947 році, і в цей час була однією з найвідсталіших економік у світі. (На жаль, Ганді, як і Лінкольн, був видатним лідером і поганим економістом: Ганді запропонував, щоб індійський прапор мав колесо, що обертається, аби демонструвати економічну самодостатність.) Індія поміняла свій курс у 1990-х роках, провівши дерегуляцію своєї економіки і відкрившись для світу. У результаті маємо історію економічного успіху, що розгортається. Китай також використав експорт як стартовий майданчик для розвитку. Дійсно, якби тридцять китайських провінцій вважалися незалежними країнами, то двадцятьма країнами з найвищими у світі темпами розвитку в період 1975—1995 рр. були б саме китайські. З погляду досягнень розвитку ВВП на душу населення у Британії подвоївся за п'ятдесят років після початку Промислової революції. У Китаї ВВП на душу населення подвоювався кожні десять років. У випадку Індії й Китаю ми говоримо про сотні мільйонів людей, виведених зі стану бідності переважно до середнього класу. Ніколас Крістоф і Шеріл Вуданн, азійські кореспонденти *New York Times* протягом понад десяти років, писали:

Ми та інші журналісти писали про проблеми з дитячою працею і репресивними умовами і в Китаї, і в Південній Кореї. Однак, оглядаючись назад, ми бачимо, що наші побоювання були надмірними. Ті потогінні підприємства були спрямовані на створення добробуту для вирішення проблем, які вони породили. Якби американці реагували на жахливі історії 1980-х років, обмежуючи імпорт продукції тих потогінних підприємств, то ані Китай, ані Південна Корея не досягли б такого прогресу, який вони демонструють нині¹³.

Китай і Південно-Східна Азія не унікальні. Консалтингова компанія *AT Kearney* провела дослідження того, як глобалізація вплинула на тридцять чотири розвинені країни й ті, що розвиваються. Вони виявили, що країни, які глобалізувалися найшвидше, мали темпи розвитку на 30—50 % вищі за останні двадцять років, ніж країни, менш інтегровані у світову економіку. Ці країни досягли також вищої

політичної свободи й отримали вищі показники Індексу людського розвитку ООН. За оцінками авторів, близько 1,4 мільярда людей вийшли зі стану абсолютної бідності в результаті економічного розвитку, пов'язаного з глобалізацією. Однак є і погані новини. Вищі темпи глобалізації були пов'язані з вищими показниками нерівності доходів, корупції й погіршення довкілля. Ми ще повернемося до цього.

Однак є й легші способи обґрунтувати глобалізацію. Якщо не розширювати торгівлю й економічну інтеграцію, то що натомість? Ті, хто протистоїть розширенню глобальної торгівлі, повинні дати відповідь на одне питання, засноване на ідеї Гарвардського економіста Джефрі Сакса: чи є в сучасній історії хоча б один приклад країни, що успішно розвинулася без торгівлі й інтеграції у світову економіку¹⁴?

Ні, немає.

Ось чому Том Фрідман запропонував називати коаліцію антиглобалістів «Коаліцією з утримання бідних людей у світі бідними».

Торгівля базується на добровільному обміні. Індивіди роблять те, що приносить їм вигоду. Ця очевидна думка часто зникає в дебатах щодо глобалізації. *McDonald's* не буде ресторан у Бангкоку, щоб потім силою зброї заганяти туди відвідувачів. Люди їдять там, бо хочуть цього. А якщо не хочуть, то й не мусять. І якщо ніхто там не їстиме, то ресторан утратить гроші й закритися. Чи змінює *McDonald's* місцеву культуру? Так. Саме це привабило мою увагу десять років тому, коли я писав про появу *Kentucky Fried Chicken* на Балі. Я писав: «Індонезійці мають свою власну версію фаст-фуду, що більш практична, ніж полковницькі картонні коробки й пінопластові тарілки. Страва, куплена біля прилавка, загортається в бананове листя й газету. Великий зелений листок зберігає тепло, не пропускає жиру й може бути згорнутий у невеликий пакунок».

Загалом бананове листя у світовому масштабі програє картону. Не так давно я зі своєю дружиною був присутнім на бізнес-збіговиську в Пуерто-Вальярта, Мексика. Пуерто-Вальярта — чудове місто, що спускається з гір до Тихого океану. Центром міста є набережна, що простягається вздовж океану. Приблизно посередині цієї набережної є майданчик, що виступає в океан, а в кінці цього майданчика, там, де, на мою думку, найдорожче місце для нерухомості в місті, розміщений ресторан *Hooters**. Коли наша група побачила цей ганебний пред-

* Мережа американських популярних ресторанів, що культивують досить вільні правила поведінки.

мет американського експорту, один чоловік пробурчав: «Це неправильно». Ресторан *Hooters* у всіх великих містах світу — мабуть, не те, що мав на увазі Адам Сміт. Марвін Зоніс, професор Університету Чикаго, зазначив: «Певні аспекти американської популярної культури — розбещеність і непристойності, насилля й сексуальність, — автоматично викликають обурення»¹⁵. Загроза «культурної гомогенізації» — найгіршого, що виходить з Америки, — є загальною критикою проти глобалізації. Однак це питання повертає нас до ключового моменту розділу 1: хто вирішує? Я не був задоволений, побачивши *Hooters* у Пуерто-Вальярта, однак, як я вже зазначав на попередніх сторінках, не я керую світом. Ще важливіше те, що я не живу й не голосую в Пуерто-Вальярта. Те саме стосується і бандитів, що шпурляють каміння в Сіетлі, Генуї чи Пітсбургу (чи деінде, куди їх несе).

Чи є законні підстави обмежувати поширення ресторанів швидкого харчування і подібних їм? Так, вони представляють собою класичні побічні наслідки. Ресторани фаст-фуду зумовлюють скупчення покупців і сміття, вони гидкі й можуть принести місцеві незручності. (Перед моєю важливою діяльністю із запобігання будівництву нової залізничної станції на Фулerton-авеню я був членом групи, що намагалася запобігти перенесенню *McDonald's* на інший бік вулиці.) Це місцеві рішення, що мають ухвалюватися тими, кого це зачіпає, — тими, хто міг би їсти в безпечних, чистих умовах ресторану *McDonald's*, і тими, хто вигрібає обгортки від фаст-фуду зі своїх подвір'їв. Вільна торгівля містить одну з наших найбільш фундаментальних ліберальних цінностей: права самим ухвалювати особисті рішення.

Нині є *McDonald's* у Москві й *Starbucks* у Забороненому місті в Пекіні. Сталін ніколи б не дозволив першого, а Мао — другого. Тут варто поміркувати.

Аргумент культурної гомогенізації не обов'язково справедливий у всіх випадках. Культура поширюється в усіх напрямках. Я можу нині взяти в прокат іранські фільми в *Netflix*. Національне громадське радіо нещодавно транслювало передачу про ремісників і художників із віддалених регіонів світу, які продають свої твори через Інтернет. Можна зайти на сайт *Novica.com* і знайти там віртуальний глобальний ринок творів мистецтва і ремісництва. Кетрин Райан, що працює в *Novica*, пояснює: «У Перу є громада, де більшість художників прийшли працювати на вугільних шахтах. А нині завдяки успіху в *Novica* один художник зміг найняти багатьох членів своєї родини й сусідів

до ткацького ремесла, і вони більше не працюють на шахті. Тепер вони роблять те, що робили багато поколінь сім'ї до них, — тчуть неймовірні гобелени»¹⁶. Джон Міклтвейт і Едріан Вулдрідж, автори трактату про глобалізацію «*A Future Perfect*»*, зазначали, що у світі бізнесу раніше невідома фінська компанія *Nokia* змогла обскакати американського монстра *Motorola*.

Ми все ще гарячкуємо, коли мова заходить про побічні впливи глобалізації. *Hooters* у Пуерто-Вальєрта — це ще невеликий головний біль порівняно з жахами азійських потогінних підприємств. Однак і тут застосовуються ті самі принципи. *Nike* не використовує примусової праці на своїх в'єтнамських фабриках. Чому робітники згодні отримувати один-два долари за день? *Оскільки це краще для них, ніж будь-який інший варіант.* Згідно з Інститутом міжнародної економіки, середня зарплатня, яку платять іноземні компанії в країнах із низькими доходами, удвічі вища за середню зарплатню у вітчизняному виробничому секторі.

Ніколас Крістоф і Шеріл Вуданн описували візит до Монкола Латлакорна, тайського робітника, п'ятнадцятирічна донька якого працювала на фабриці в Бангкоку, шиючи одяг на експорт в Америку.

Їй платять два долари на день за дев'ятигодинну роботу, шість днів на тиждень. У кількох випадках голки проколювали їй руки, і медсестри перев'язували її, щоб вона могла далі працювати.

«Просто жахливо», — промовили ми співчутливо.

Монкол глянув на нас здивовано. «Це хороша платня, — сказав він. — Я сподіваюся, що вона триматиметься цієї роботи. Нині так багато говорять про закриття фабрик, і вона казала, що є чутки, що і їхню фабрику закриють. Я сподіваюся, що цього не станеться. Не знаю, що вона тоді робитиме»¹⁷.

Підтекстом антиглобалізаційних протестів є те, що ми у розвиненому світі начебто знаємо, що є найкращим для людей у бідних країнах, — де вони повинні працювати й навіть у яких ресторанах мусять їсти. Як зазначав *The Economist*: «Скептики не довіряють урядам, політикам, міжнародним бюрократам і ринкам. Тому вони призначають себе суддями, які заперечують не лише уряди й ринки, але й довільні

* «Майбуття досконалість».

вподобання робітників, що є їхньою особистою справою. З цим важко погодитися»¹⁸.

Порівняною перевагою робітників у бідних країнах є дешева робоча сила. Це єдине, що вони можуть запропонувати. Вони не продуктивніші за американських робітників, вони не освіченіші, вони не мають доступу до кращих технологій. Їм платять дуже мало, за західними стандартами, бо вони виконують надто мало роботи, за західними стандартами. Якщо іноземні компанії змусять значно підняти зарплатню, то більше не буде ніяких переваг у розміщенні виробництва в країнах, що розвиваються. Фірми замінять робітників машинами або переїдуть туди, де вища продуктивність виправдовуватиме вищу зарплатню. *Якби потогінні підприємства платили достойну зарплатню, за західними стандартами, вони б не існували.* Нема нічого хорошого в тому, що люди готові працювати довгі години в поганих умовах за кілька доларів на день, але давайте не плутати причину й наслідок. Потогінні підприємства не зумовлюють низьку зарплатню в бідних країнах, радше вони платять мало, бо ці країни дають робітникам надто мало варіантів вибору. Протестувальники могли б так само шпурляти каміння і пляшки в лікарні, бо там страждає дуже багато хворих людей.

Немає сенсу і домагатися покращення життя робітників потогінних підприємств, відмовляючись купувати їхню продукцію. Індустріалізація, якою б примітивною вона не була, приводить у дію процес, завдяки якому бідні країни можуть стати багатшими. Містер Крістоф і міс Вуданн приїхали до Азії у 1980-х роках. «Як і більшість жителів Заходу, ми приїхали в регіон, сповнений потогінних підприємств, — згадували вони через чотирнадцять років. — Однак у той час ми прийняли позицію більшості азіатів: що кампанія проти потогінних підприємств несе загрозу тим самим людям, яким начебто має допомагати. Під усім своїм брудом потогінні підприємства є чіткою ознакою промислової революції, що починає змінювати Азію». Після опису жахливих умов — робітникам не надають перерви для відвідування туалету, на них впливають шкідливі хімікати, вони змушені працювати сім днів на тиждень — вони роблять висновок: «Азійські робітники злякалися б ідеї американських споживачів бойкотувати певні іграшки чи одяг на знак протесту. Простий спосіб допомогти найбіднішим азіатам було б купувати у потогінних підприємств більше, а не менше»¹⁹.

Ви ще не переконані? Пол Кругман показує сумний приклад хороших намірів, що привели до поганих наслідків:

1993 року виявилось, що до пошиття одягу для магазинів *Wal-Mart* у Бангладеш залучаються діти, і сенатор Том Гаркін запропонував законодавчо заборонити імпорт із країн, де використовується праця малолітніх. Прямим результатом цього стало те, що текстильні фабрики в Бангладеш перестали використовувати дитячу працю. Але чи пішли діти назад до школи? Чи повернулися вони до щасливих домівок? Згідно з *Oxfam* — ні; виявилось, що звільнені малолітні робітники дістали ще гіршу роботу або опинилися на вулиці, і значна частина з них мусила зайнятися проституцією²⁰.

Ой.

Уподобання змінюються зі зміною доходів, особливо стосовно довілля. Бідних людей хвилюють інші речі, ніж багатих. За глобальними стандартами, бідність не означає користування *Ford Fiesta*, коли ви хотіли *BMW*. Бідність — це спостерігати, як ваші діти вмирають від малярії, бо ви не можете дозволити собі купити антимоскітну сітку за п'ять доларів. За тими самими стандартами кожен, хто читає цю книгу, багатій. Найшвидшим способом закінчити будь-яку осмислену дискусію навколо глобалізації буде розіграти екологічну карту. Однак давайте зробимо просту вправу, щоб показати, чому може бути абсолютно неправильно нав'язувати наші екологічні вподобання решті світу. Ось завдання: попросіть чотирьох ваших друзів назвати найгострішу екологічну проблему у світі.

Поб'юсь об заклад, що принаймні двоє з них назвуть глобальне потепління, і жоден не згадає питну воду. *Однак недостатній доступ до безпечної питної води — проблема, що легко вирішується шляхом підвищення стандартів життя, — вбиває два мільйони людей щорічно і приносить хвороби ще половині мільярда осіб.* Чи є глобальне потепління серйозною проблемою? Так. Чи буде це вашою найпершою турботою, якщо діти у вашому місті регулярно помиратимуть від діареї? Ні. Перше помилкове судження стосовно торгівлі й довілля — це вважати, що бідні країни повинні дотримуватися тих самих екологічних стандартів, що й розвинений світ. (Дебати навколо безпеки робочих місць майже ідентичні.) Виробництво товарів зумовлює появу сміття. Пам'ятаю першу лекцію з курсу екологічної економіки, коли

запрошений професор Пол Портні, колишній голова неприбуткової організації *Resources for the Future*^{*}, зазначив, що сам процес виживання передбачає створення сміття. Необхідно однак зважувати вигоди від того, що ми виробляємо, і витрати на виробництво включно з відходами. Той, хто комфортно живе на Мангеттені, може вважати ці витрати і вигоди відмінними від тих, що наявні в житті на межі виживання в сільському Непалі. Тому торговельні рішення, що впливають на довкілля в Непалі, мають ухвалюватися в Непалі, якщо визнати, що екологічні проблеми, які переходять через політичні кордони, вирішуватимуться завжди одним і тим самим способом, тобто через багатосторонні угоди й організації.

Уявлення про те, що економічний розвиток внутрішньо шкідливий для довкілля, у будь-якому разі може бути хибним. У короткостроковій перспективі фактично будь-яка економічна діяльність породжує сміття. Якщо ми виробляємо більше, то й забруднюємо більше. Однак справедливо і те, що, коли ми стаємо багатшими, то приділяємо більше уваги довкіллю. Ось ще одне завдання. У якому році якість повітря в Лондоні досягла найгіршого рівня за всю історію? Для того, щоб полегшити пошук відповіді, підкажу набір варіантів: 1890, 1920, 1975, 2001 рік. Відповідь — у 1890 році. Насправді нинішня якість повітря у місті краща, ніж у будь-який інший час після 1585 року. (Не можна домогтися абсолютної «чистоти», коли готуємо їсти на відкритому вогні.) Якість довкілля — товар розкоші в технічному сенсі цього слова, — це означає, що ми цінуємо його більше, коли стаємо багатшими. У цьому полягає одна з потужних вигід глобалізації: торгівля робить країни багатшими, багатші країни більше дбають про довкілля й мають у своєму розпорядженні більше ресурсів для боротьби із забрудненням. Економісти вважають, що різні види забруднення збільшуються, коли країна стає багатшою (коли кожна сім'я купує мотоцикл), а потім зменшуються на подальших етапах розвитку (коли ми відмовляємося від етилованого бензину і вимагаємо ефективніших двигунів).

Критики торгівлі припустили, що надання права окремим країнам самим ухвалювати екологічні рішення приведе до «гонки на дно», коли бідні країни конкурують у бізнесі, знищуючи своє довкілля. Цього не сталося. Світовий банк нещодавно зробив висновок після шести років досліджень: «Рай для забруднень — країни, що розвиваються, дають притулок брудним галузям промисловості — не матеріалізу-

^{*} «Ресурси для майбутнього».

вався. Навпаки, бідніші нації і громади намагаються зменшити забруднення, бо зрозуміли, що переваги від зменшення забруднення більші за витрати»²¹.

Зміни клімату — складніший випадок, бо викиди вуглецю — це ситуація з нульовою сумою, принаймні в країнах, що розвиваються, в короткій перспективі. Великі країни, що швидко розвиваються, на зразок Китаю та Індії, мають ненаситну потребу в енергії, і для задоволення цієї потреби вони використовують переважно вуглецеві види палива. Китай вельми залежить від вугілля, що залишається особливо загрозливим джерелом CO₂. Торгівля збагачує ці країни. Тому вони потребують усе більше енергії. Виробляючи більше енергії, вони збільшують викиди CO₂. У цьому й проблема. Як її найкраще вирішити?

Якщо ви гадаєте, що треба обмежити торгівлю, дозвольте подати вам дещо іншу версію того ж основного виклику. Китай та Індія посиляють усе більше й більше своїх громадян до університетів (одночасно розширюючи базову освіту). Освіта збагачує Китай та Індію. Оскільки вони стають багатшими, то використовують більше енергії... Бачите, до чого я веду? Може, треба заборонити освіту?

Ні. Відповідь на проблему з CO₂ — стимулювання розвитку в Індії, Китаї, Сполучених Штатах і деінде таким чином, щоб це зводило до мінімуму шкоду для довкілля. Найкращий спосіб зробити це — стимулювати відмову від використання брудних джерел енергії, вводячи такий собі вуглецевий податок, скоординований між країнами. Якомога швидше, бо Індія й Китай ухвалюють рішення щодо свого розвитку, зокрема, про будівництво електростанцій, що впливатимуть на нашу Землю ще п'ятдесят років.

Пропозиція утримувати людей у стані бідності, бо це добре для планети, є економічним і моральним банкрутством.

Бідність — це гидко. Директор старшої школи біля району реалізації житлових проєктів Роберта Тейлора якось сказав мені це, коли я писав статтю про освіту в містах. Він розповідав про труднощі з навчанням дітей, які виростили в бідності й неволі. Так само він міг говорити і про стан усього світу. Багато куточків світу — місць, про які ми рідко думаємо, не кажучи вже про поїздку туди, — неймовірно бідні. Ми повинні зробити їх багатшими; економіка каже нам, що торгівля є важливим інструментом для цього. Пол Кругман чудово підсумував страх перед глобалізацією, перефразувавши стару французьку приказку: «Кожний, хто не став соціалістом до тридцяти років, не має

серця; кожний, хто залишається соціалістом після того, як йому стукнуло тридцять, не має голови». Ось що написав Кругман:

Коли ви купуєте продукцію, вироблену в країнах третього світу, вона зроблена робітниками з неймовірно низькою зарплатнею за західними стандартами і в препоганих робочих умовах. Кожний, кого не турбують ці факти, принаймні інколи, не має серця. Однак це не означає, що демонстранти мають рацію. З іншого боку, кожний, хто думає, що відповіддю на світову бідність є прямий виступ проти глобальної торгівлі, не має голови або вирішує її не мати. Антиглобалістський рух уже має на своєму рахунку величезний список випадків нанесення шкоди цим самим людям і претендує в цьому на першість²².

Тенденція до розширення глобальної торгівлі часто вважається нездоланною силою. Це не так. Ми раніше вже йшли цією дорогою, однак світова система торгівлі була зруйнована війнами і політичною боротьбою. Один із періодів найшвидшого розвитку глобалізації був наприкінці ХІХ — початку ХХ століття. Джон Міклтвейт і Едріан Вулдрідж, автори книги «*A Future Perfect*», зазначали: «Озирніться на сто років назад, і ви побачите світ, що за багатьма економічними показниками був більш глобальним, ніж нинішня. Тоді ви могли подорожувати без паспортів, золотий стандарт був міжнародною валютою, а технологія (автомобілі, поїзди, кораблі й телефони) робила світ неймовірно малим». На жаль, зазначили вони, «Та велика ілюзія розбилася на друзки на полях бою на річці Сомма*»²³.

Політичні кордони все ще мають значення. Уряди можуть зачинити двері перед глобалізацією, як вони це робили раніше. Це стане ганьбою і для багатих, і для бідних країн однаковою мірою.

* На річці Сомма у Франції з 1 липня по 18 листопада 1916 року точилася кривава битва між союзними військами Британії та Франції, з одного боку, і Німецької імперії, з іншого. Понад три мільйони осіб узяли в ній участь, а близько мільйона втратили життя або здоров'я, через що вона стала однією з найкривавіших баталій в історії людства.

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ:

багатство і бідність націй

Давайте коротко поглянемо на життя Нашона Зімби, чоловіка двадцяти п'яти років, який живе зі своєю дружиною й маленькою донькою в Малаві. Він безперечно дуже працьовита людина. Як описує журнал *The Economist*, він збудував свій дім: викопував глину, формував з неї блоки й висушував на сонці, щоб отримати цеглу. Він зробив собі цемент, також із глини. Він зрізав гілки, щоб зробити балки, й поклав на них стріху зі сизалю чи трави. Єдина промислова деталь — металева сокира. Працюючи самотужки й одночасно вирощуючи продукти для сім'ї, містер Зімба звів будинок, темний усередині, маленький, холодний узимку, спекотний улітку, із водопостачанням лише від тропічних дощів, що проходять крізь дах¹.

При всій такій роботі містер Зімба бідний. Його дохід 2000 року склав приблизно 40 доларів. І він навряд чи один такий. ВВП на душу населення в Малаві був менше 200 доларів на час написання тієї статті. Навіть нині загальне економічне виробництво в країні сягає лише 12 мільярдів доларів — приблизно половину економіки штату Вермонт. Щоб комусь наївному не здавалося, що таке існування до приємного просте, слід зазначити, що 30 % дітей у Малаві недоїдають, а більше двох дітей з кожних десяти вмирають, не досягнувши п'ятирічного віку.

Згідно з Продуктовою й сільськогосподарською організацією ООН, у світі мільярд людей не має достатньо їжі. Абсолютна більшість таких людей живе в країнах, що розвиваються, приблизно половина — в Індії та Китаї. Як таке може бути? У той час, коли ми можемо розщепити атомне ядро, здійснити політ на Місяць і розшифрувати людський геном, як може бути, що два мільярди людей живуть менш ніж на два долари в день?²

Коротка відповідь — що їхні економіки зазнали краху. В основі створення добробуту — процес використання ресурсів, включно з людськими талантами, і створення речей, що мають вартість для людини. Бідна економіка не призначена для цього. У своїй чудовій книзі про економічний розвиток «*The Elusive Quest for Growth*» економіст Світового банку Вільям Істерлі описує вуличну сценку в Лакхнау, Пакистан:

Люди заповнюють ринки в старому місті, де проходи настільки вузькі, що натовп поглинає автомобіль. Люди купують, люди продають, люди їдять, люди готують їжу. Кожна вулиця, кожен прохід заставлений магазинами, кожен магазин заповнений людьми. Це приватна економіка зі значною динамікою³.

Він також зазначає, що ця країна переважно неписьменна, погано забезпечена житлом і харчами. Пакистанський уряд зробив ядерну зброю, однак нездатен здійснити програму імунізації проти кору. «Чудові люди, — пише містер Істерлі. — Жахливий уряд». І саме цей жахливий уряд стає все небезпечнішим для решти світу. Ми можемо (ймовірно) безпечно ігнорувати Малаві. Але не Пакистан. Кожна країна має ресурси, принаймні мізки і наполегливу працю людей, що її населяють. Більшість країн, включно з найбіднішими націями на планеті, мають набагато більше ресурсів, ніж лише ці. У мене погані новини щодо цього: економісти не мають рецептів, як робити бідні країни багатими. Дійсно, в історії були вельми щасливі випадки, такі, як азійські «тигри» — Гонконг, Сінгапур, Південна Корея і Тайвань, економіка яких зростала більш ніж на 8 % щороку протягом майже тридцяти років. Китай та Індія провели чудове десятиліття, принісши поліпшення сотням мільйонів людей. Однак у нас немає перевіреної формули розвитку, яку можна було б поширювати від однієї країни до іншої як правильний шлях до розвитку. Просто погляньте на Китай та Індію: одна є найбільшою в світі демократією, а інший узагалі недемократичний.

З іншого боку, ми добре розуміємо, що робить багаті країни багатими. Якщо скласти каталог публічних політик, спільних для функціональних економік, то в поле нашого зору потрапить запитання з розряду здорового глузду, поставлене Нобелівським лауреатом Дугласом Нортон: «Чому б бідним країнам просто не здійснювати політик, що ведуть до збагачення?»⁴

Нижче наведено приклади таких вдалих політик, а в деяких випадках — ще й щасливі географічні дарунки, які, на думку економістів, що займаються питаннями розвитку, якраз і зумовлюють відмінності між процвітаючими й животіючими націями.

Ефективні урядові інститути. Щоб розвиватися і процвітати, країні потрібні закони, виконання законів, суди, основна інфраструктура, уряд, здатний збирати податки, а також здорова повага громадян до всіх цих речей. Інститути такого типу — це рейки, по яких рухається капіталізм. Вони повинні бути достатньо чесними. Корупція — не просто незручність, як її часом подають: це рак, що спотворює розміщення ресурсів, стримує інновації й відлякує іноземні інвестиції. У той час, як ставлення американців до свого уряду лежить в діапазоні від байдужості до ворожості, більшість інших країн хотіли б, щоб їхні уряди були такими ж хорошими, як зазначав оглядач міжнародних справ *New York Times* Томас Фрідман:

Я брав участь у семінарі два тижні тому в Університеті Нанкін у Китаї, й усе ще чую, як молода студентка-старшокурсниця вимагала відповіді на своє запитання: «Як ми можемо покінчити з усією нашою корупцією?» Чи знаєте ви, що ваша середня китаянка віддала б, щоб її столиця була схожа на Вашингтон із його достатньо чесною й ефективною бюрократією? Чи знаєте ви, наскільки незвичайними ми виглядаємо у світі, коли не мусимо платити бюрократам за отримання найпростішого дозволу?⁵

Зв'язок між урядовими інститутами й економічним розвитком став приводом для розумних та інтригуючих досліджень. Економісти Дарон Аджемоглу, Саймон Джонсон і Джеймс Робінсон висловили гіпотезу, що на економічний успіх країн, що розвиваються, які раніше були колонізовані, вплинула якість інститутів, які залишили після себе колонізатори⁶. Європейські країни здійснювали різні політики колонізації в різних частинах світу залежно від того, наскільки гостинною була територія для поселень. У тих місцях, де європейці змогли осісти без серйозних труднощів, як, наприклад, у Сполучених Штатах, колонізатори створили інститути, що справляли позитивний і довготривалий вплив на економічний розвиток. Там, де європейці не могли з легкістю осісти через високий ступінь смертності від хвороб, як у Конго, колонізатори просто зосередилися на най-

швидшому вивезенні додому максимальних обсягів цінностей, що привело до створення того, що ці автори називають «екстрактивними державами».

Ці дослідження охопили шістдесят чотири колишні колонії і виявили, що принаймні три чверті відмінності в їхньому нинішньому добробуті можна пояснити відмінністю їхніх інститутів управління. Своєю чергою, якість цих урядових інститутів пояснюється, принаймні частково, початковою структурою осілости. Законодавчі витоки колонізаторів — британців, французів, бельгійців — мали незначний вплив (хоча британці виглядають краще, бо намагалися колонізувати більш дружні для поселення території).

В основному хороше врядування має значення. Світовий банк склав рейтинг 150 країн за шістьма широкими показниками управління, такими як підзвітність, регуляторний тягар, верховенство права, хабарі (корупція) тощо. Виявлено чіткий причинно-наслідковий зв'язок між кращим урядуванням і кращими результатами розвитку, як-от вищі доходи на душу населення, нижча дитяча смертність і вища письменність⁷. Ми не повинні любити Службу внутрішніх доходів, однак зобов'язані віддати їй, хоча й вимушено, належне.

Права власності. Приватна власність може сприйматися як при-
таманна багатим, але насправді вона може справляти вирішальний вплив на бідність. Розвинений світ сповнений прикладів неформальних прав власності — будинки чи підприємства, збудовані на землі, що перебуває у комунальній власності або придбана урядом і забута (типу селищ із бараків на околицях багатьох міст). Сім'ї та підприємці роблять значні інвестиції у свою «власність». Однак є радикальна відмінність між їхніми активами й активами у світі, що розвивається: ті власники не мають законних прав на свою власність. Вони не можуть легально здати її в оренду, розділити, продати чи віддати членам сім'ї, а найважливіше те, що вони не можуть використати її як фінансову заставу для отримання капіталу.

Перуанський економіст Ернандо де Сото переконливо доводив, що неформальні структури власності такого типу не можна ігнорувати. На його думку, загальна вартість власності, що перебуває в розпорядженні, але не є легальною в країнах, що розвиваються, становить понад дев'ять трильйонів доларів. Це величезне фінансове забезпечення, що марнується, або, як він каже, «мертвий капітал». Для того, щоб показати цю цифру в перспективі, скажемо, що це у 93 рази більше,

ніж обсяги допомоги для розвитку, яку багаті країни надали країнам, що розвиваються, за останні тридцять років.

The Economist розповідає історію малавійської пари, що займається забоєм кіз. Оскільки бізнес просувається добре, вони хочуть його розширити. Однак, щоб це зробити, їм потрібні інвестиції в розмірі 250 доларів — на 50 доларів більше, ніж середній річний дохід на душу населення в Малаві. Ця пара «володіє» будинком, що вартий більше, ніж ця сума. Чи можуть вони взяти кредит під свою землю і бунгало, яке вони на ній побудували? Ні. Будинок стоїть на землі «загального користування», що не має формального статусу. Ця пара має контракт, підписаний головою села, однак не затверджений судом. *The Economist* продовжує:

Близько двох третин землі в Малаві перебуває в подібній власності. Люди зазвичай обробляють ту землю, яку обробляли їхні предки. Якщо виникають суперечки за межу, їх вирішує сільський голова. Якщо сім'я чинить усупереч правил племені, голова може відібрати її землю й віддати комусь іншому⁸.

Ці неформальні права власності — як бартер: вони добре працюють у простому аграрному суспільстві, однак, на жаль, непридатні в умовах складнішої економіки. Погано, що бідні країни є бідними, але значно гірше, що їхні найцінніші активи використовуються значно менш продуктивно, ніж могли б.

Права власності мають ще одну менш очевидну перевагу: вони дають людям змогу витратити менше часу на захист свого майна, що звільняє їх для продуктивніших дій. Між 1996 і 2003 роками перуанський уряд видав свідоцтва на право власності 1,2 мільйона міських поселенців, надаючи їм формальну власність на те, що вони раніше заявили як те, що їм належить. Гарвардський економіст Еріка Філд виявила, що права власності дали змогу жителям більше часу працювати на формальному ринку робочої сили. Вона припускає, що права власності дають більше гнучкості тим, хто раніше мав залишатися вдома чи займатися імпровізованим бізнесом поза домівкою, щоб захищати свою власність. Вона також робить ще одну заувагу: більшість програм призначені для допомоги бідним зменшити витрату сил у роботі. (Це дилема самарянина: якщо я допоможу вам із вашими труднощами, то у вас буде менше стимулів допомагати самим собі.) Забезпечення формальних прав власності робить протилежне: воно стимулює до роботи⁹.

Ні — надмірному регулюванню. В уряді є багато справ, які треба робити, і ще більше — які робити не треба. Ринки повинні працювати на зняття обмежень. Погляньте на статті 575 і 615 російського Цивільного кодексу. Ці регулювання були б дуже важливими для вас, якби ви мали в Москві фірму, що займається такою простою справою, як встановлення автоматів для продажу штучних товарів. Стаття 575 забороняє фірмам надавати будь-що безкоштовно, у тому числі площу, яку фірма «дає» для *Coca-Cola* при встановленні торговельного автомата. Водночас стаття 615 забороняє суборенду власності без згоди власника приміщення; квадратний метр, на якому стоїть торговельний автомат, може вважатися суборендою. Крім того, податківець забороняє комерційним підприємствам (наприклад, торговельним автоматам) працювати без касового апарата. А оскільки продаж освіжаючих напоїв з автомата є роздрібною торгівлею, то вона підпадає під контроль пожежної, санітарної та служби безпеки¹⁰.

Надмірне регулювання йде рука в руку з корупцією. Урядові чиновники встановлюють перешкоди, щоб можна було вимагати хабарів від тих, хто хоче перестрибнути чи обійти їх. Встановлення торговельних автоматів у Москві значно полегшується, якщо ви наймаєте правильну «службу безпеки». А як із відкриттям бізнесу в розвиненому* світі? І тут також перуанський економіст Ернандо де Сото виконав чудову роботу. Він разом зі співробітниками задокументували свої намагання відкрити кіоск із продажу одягу в передмісті Ліми як легально зареєстрований бізнес. Він і його співробітники заявили, що не будуть платити хабарів, аби їхні намагання відображали повні затрати, відповідно до закону. (В кінцевому підсумку в десяти випадках у них вимагали хабарі, й у двох випадках вони мусили їх заплатити, щоб не зірвати повністю свій проект.) Група працювала по шість годин на день протягом сорока двох тижнів, щоб отримати одинадцять різних дозволів від семи різних урядових установ. Їхні зусилля без урахування часу коштували 1231 долар, тобто у 31 раз більше за місячну мінімальну зарплатню в Перу, — і це все лише задля відкриття кіоску з одним продавцем¹¹.

У розділі 4 наведені всі причини, чому уряд повинен дотримуватися базових принципів. Класичне дослідження Гарвардського економіста Роберта Барро щодо економічного розвитку, проведене майже

* Схоже, тут помилка автора: мова йде про Перу, що належить до розряду «країн, які розвиваються».

по ста країнах за тридцять років, виявило, що витрати на державне управління — загальні державні витрати мінус фінансування освіти й оборони — мали негативну кореляцію зі зростанням ВВП на душу населення. Він зробив висновок, що такі витрати (і необхідне оподаткування) навряд чи збільшують продуктивність і тому завдають шкоди замість користі. Азійські тигри, «п'ятизіркова команда» ліги економічного розвитку, досягли свого економічного підйому при витратах на державне управління на рівні 20 % ВВП. В інших куточках світу високі ставки податків, що застосовуються нерівномірно, створюють економіку і закладають ґрунт для хабарів та корупції. Багато бідних урядів могли б фактично отримувати більше надходжень, якби впровадили податки низькі, прості й легкі до збирання.

Інтернет має величезні можливості для поліпшення прозорості в усьому й особливо в бідних країнах. Такі прості речі, як інформація онлайн про розміщення коштів для конкретного місцевого проекту на зразок дороги чи медичного центру може дати громадянам змогу порівнювати те, що вони очікували, із тим, що відбувається насправді. «Ми отримали п'ять тисяч доларів на громадський центр? Це не схоже на громадський центр за п'ять тисяч. Давайте запитано мера».

Людський капітал. Людський капітал — це те, що підвищує продуктивність індивідів, а продуктивність визначає стандарти нашого життя. Як зазначав економіст із Університету Чикаго й Нобелівський лауреат Гері Бекер, усі країни, що мали постійне зростання доходів, також суттєво збільшували освіту й професійне навчання своєї робочої сили. (Ми маємо тверду підставу вважати, що освіта веде до розвитку, а не навпаки.) Він написав: «Ці так звані азійські тигри різко вирости завдяки використанню добре навченої, освіченої, наполегливої у праці та свідомої робочої сили»¹².

У бідних країнах людський капітал здатен приносити позитивні плоди, як ми й очікуємо, і навіть дещо більше. Освіта може поліпшити громадське здоров'я (що, своєю чергою, також є складовою людського капіталу). Деякі найнебезпечніші проблеми в охороні здоров'я у країнах, що розвиваються, мають відносно просте рішення (кип'ятити воду, викопувати вигрібні ями, використовувати презервативи тощо). Вищі рівні освіти в жінок у країнах, що розвиваються, ведуть до зниження дитячої смертності. Водночас людський капітал стимулює використання сучасних технологій, отриманих від розвинутих країн. Одним із джерел оптимізму щодо розвитку була ідея, що

бідні країни можуть зменшувати розрив із багатими, запозичуючи в них інновації. Коли технологія винайдена, нею можна поділитися з бідними країнами майже безкоштовно. Населення Гани не мусить винаходити персональний комп'ютер, щоб користатися його вигодами, їм потрібно знати, як його застосовувати.

А тепер знову до поганих новин. У розділі 6 я описував економіку, у якій кваліфіковані працівники забезпечують економічний розвиток, створюючи нові робочі місця чи поліпшуючи старі. Кваліфікація — ось що має значення і для індивідів, і для економіки загалом. Це все справедливо, однак ми побачимо певні відхилення, коли поглянемо на країни, що розвиваються. Кваліфіковані працівники потребують наявності інших кваліфікованих працівників, щоб успішно виконати свою роботу. Той, хто навчений бути кардіохірургом, може досягти успіху лише при наявності добре устаткованих лікарень, навчених медсестер, фірм, які торгують ліками й медичними товарами, а також населення з достатніми ресурсами, щоб заплатити за операцію на серці. Бідні країни можуть опинитися в пастці людського капіталу: якщо кваліфікованих працівників мало, то й менше стимулів для інших інвестувати в здобуття нових умінь. Ті, хто вже став кваліфікованим, виявляють, що їхні таланти більше цінуються в регіоні чи країні з більшою часткою кваліфікованих працівників, що веде до відомого «відтоку мізків». Як писав економіст Світового банку Вільям Істерлі, в результаті може утворитися порочне коло: «Якщо нація починає ставати освіченішою, вона буде освіченішою. Якщо не дбає про освіту, буде неосвіченою»¹³.

Треба зазначити, що це явище стосується і сільської Америки. Не так давно я писав статтю для журналу *The Economist*, яку ми для себе назвали «Неймовірне скорочення Айови»¹⁴. Як показує ця робоча назва, окремі райони штату Айова й інші землі сільської частини Середнього Заходу втрачають населення порівняно з рештою країни. Прикметно, що сорок чотири округи Айови з дев'яноста дев'яти мали населення у 2000 році менше, ніж у 1900. Частково ця депопуляція зумовлена зростанням продуктивності ферм: фермери Айови в буквальному сенсі переросли свою роботу. Однак тут відбувається ще дещо. Економісти виявили, що індивіди з подібними вміннями й досвідом можуть значно більше заробляти в містах, ніж деінде. Чому? Одне з імовірних пояснень полягає в тому, що спеціалізовані вміння більше цінуються у великих містах, де є скупчення інших працівників з вміннями в споріднених сферах. (Згадайте про Кремнієву долину чи

про Центр кардіохірургії на Мангеттені.) Сільська Америка проявляє в помірних масштабах ті проблеми, які серйозно турбують країни, що розвиваються. На відміну від технологій, інфраструктури чи ліків, ми не можемо експортувати великі обсяги людського капіталу до бідних країн. Ми не можемо перевести десять тисяч випускників університетів до малої африканської країни. А оскільки індивіди в бідних країнах мають обмежені можливості, у них буде менше стимулів для інвестування в людський капітал.

Як країна виплутується з пастки? Ми розглядали це питання, коли йшлося про важливість торгівлі.

Географія. Цікава цифра: лише дві з тридцяти країн, що визначені Світовим банком як багаті, — Гонконг і Сінгапур — лежать між Тропіком Рака (що проходить через Мексику, Північну Африку та Індію) і Тропіком Козерога (простягається через Бразилію, північну частину Південної Африки й Австралію). Географія може бути щасливим подарунком, який ми в розвиненому світі сприймаємо як належне. Експерт з розвитку Джефрі Сакс писав відому працю, у якій стверджував, що клімат може пояснити значною мірою розподіл доходів у світі. Він писав: «Враховуючи різне політичне, економічне й соціальне минуле регіонів по всьому світу, слід вважати більше, ніж збігом, те, що майже всі тропічні країни залишаються малорозвиненими на початку XXI століття»¹⁵. Сполучені Штати і вся Європа лежать за межами тропічної зони, а більша частина Центральної й Південної Америки, Африки й Південно-Східної Азії — в її межах. Тропічна погода чудова для відпустки, але чому ж вона така погана для всього іншого? Відповідь, згідно з містером Саксом, полягає в тому, що високі температури й сильні дощі несприятливі для виробництва продуктів і сприятливі для поширення хвороб. У результаті дві з основних переваг багатих країн — краще виробництво продуктів і краще здоров'я — не можуть бути відтворені в тропіках. Чому жителі Чикаго не страждають від малярії? Бо холодні зими контролюють розмноження комах, а не тому, що вчені подолали цю хворобу. А в тропіках ми виявляємо ще одну пастку бідності — більшість населення займається малопродуктивним сільським господарством. Їхні врожаї — а отже, і їхнє життя — навряд чи стануть кращими, враховуючи бідні ґрунти, непередбачувані дощі та хронічні напади шкідників.

Зрозуміло, що країни не можуть піднятися й переїхати кудись, де є сприятливіший клімат. Містер Сакс пропонує два рішення. По-перше,

ми повинні заохочувати до більших технологічних інновацій, спрямованих на унікальну екологію тропіків. На жаль, учені, як і грабіжники банків, ідуть туди, де є гроші. Фармацевтичні компанії отримують прибуток, розробляючи популярні ліки для споживачів у розвиненому світі. З 1233 нових ліків, що отримали патенти в період з 1975 по 1997 рік, лише тринадцять стосувалися тропічних хвороб¹⁶. Однак навіть ця цифра перебільшує увагу до регіону: дев'ять із цих ліків були розроблені американськими військовими для В'єтнамської війни або для домашніх тварин і худоби. Як ми можемо примусити приватні компанії піклуватися про летаргічний енцефаліт (який жодна компанія не досліджує) так само сильно, як про хворобу Альцгеймера у собак (для якої *Pfizer* вже має ліки)? Змініть стимули. 2005 року британський прем'єр-міністр Гордон Браун підтримав ідею, висунуту економістами досить давно: визначити хвороби, що в першу чергу впливають на бідну частину світу, і запропонувати велику грошову премію першій фірмі, яка розробить вакцину за задалегідь визначеними критеріями (наприклад, ефективність, безпечність для вживання дітьми, не потрібен холодильник тощо). Фактично план Брауна був складнішим: він запропонував, щоб багаті уряди попередньо висловили свою згоду придбати певну кількість доз вакцини-«переможця» за встановленою ціною. Бідні отримали б ліки, що рятують життя. Фармацевтична компанія отримала б те, що їй потрібно для забезпечення розробки вакцини: прибуток на інвестиції, подібно до того, як це відбувається при розробці ліків, які купуватимуть споживачі в багатих країнах. (Британський уряд думав над цим досить довго. 1714 року, після того, як дві тисячі моряків потонули, коли флот розбився на прибережних скелях і затонув, британський уряд запропонував 20 тисяч фунтів кожному, хто розробить інструмент для вимірювання географічної довготи на морі. Цей приз привів до винаходу хронометра¹⁷.)

Інша надія для бідних країн у тропіках, каже містер Сакс, полягає в тому, щоб вийти з пастки натурального господарства, відкриваючи свою економіку для решти світу. Він зазначає: «Якби ця країна змогла вийти на вищі доходи через неаграрні сектори (наприклад, через суттєве розширення експорту промислової продукції), можна було б позбутися тягаря тропіків»¹⁸. І це знову веде нас до нашої старої знайомиї — торгівлі.

Відкритість для торгівлі. Ми цілий розділ обговорювали теоретичні вигоди від торгівлі. Варто сказати, що ці уроки за останні десяти-

ліття були втрачені урядами багатьох бідних країн. Хибна логіка протекціонізму приваблює — ідея, що заборона іноземних товарів зробить країну багатшою. Стратегії на кшталт «самодостатності» й «державного лідерства» були ознаками постколоніальних режимів, зокрема, в Індії та значній частині Африки. Торговельні бар'єри мали би «виплекати» вітчизняну промисловість, щоб вона змогла стати достатньо сильною перед лицем міжнародної конкуренції. Економічна наука каже нам, що компанії, убезпечені від конкуренції, не стають сильнішими: вони виростають жирними й ледачими. Політична наука каже, що коли промисловість «перебуває під опікою», вона завжди буде опікувана. Результатом, кажучи словами одного економіста, стає «переважно накладене на самого себе економічне вигнання»¹⁹.

Виявляється, з великими затратами. Абсолютна більшість свідчень вказує на те, що відкрита економіка розвивається швидше, ніж закрита. В одному з найвпливовіших досліджень Джефрі Сакс, нинішній директор Інституту Землі в Колумбійському університеті, та Ендрю Ворнер, дослідник із Гарвардського центру міжнародного розвитку, порівняли економічні показники закритих економік, що визначалися за високими митними тарифами й іншими обмеженнями у торгівлі, з показниками відкритих економік. Серед бідних країн закриті економіки зростали щороку на 0,7 % на душу населення між 1970-ми й 1980-ми роками, тоді як відкриті економіки в той самий час зростали на 4,5 % на рік. Найцікавіше те, що, коли до того закриті економіки відкривали, розвиток прискорювався більш ніж на один відсоток на рік. Чесно кажучи, деякі провідні економісти підхопили ці дослідження, доповнивши їх зауваженнями, що економіка, закрита для торгівлі, має ще й багато інших проблем. Що робить розвиток у цих країнах таким повільним — брак торгівлі чи загальна макроекономічна дисфункція? По суті, чи дійсно торгівля спричинює розвиток, чи є щось, завдяки чому економіка розвивається? Зрештою, кількість проданих телевізорів різко зростає в період інтенсивного економічного росту, однак перегляд телевізійних програм не робить країну багатшою.

Дуже доречно нещодавно надрукована в *American Economic Review*, одному з найавторитетніших журналів у цій галузі, стаття називається «Чи зумовлює торгівля розвиток?» Так, відповідають автори. За всіх інших рівних умов, країни, що більше торгують, мають вищі доходи на душу населення²⁰. Джефрі Френкель і Девід Ромер, економісти з Гарварду та Каліфорнійського університету в Берклі відповідно, доходять

висновку: «Наші результати підтверджують важливість торгівлі й публічних політик, що стимулюють торгівлю».

У дослідників є ще багато приводів для суперечок. Саме цим дослідники і займаються. Водночас у нас є серйозні теоретичні причини вважати, що торгівля дає країнам вигоду, і прямі емпіричні свідчення того, що останніми десятиліттями саме торгівля відрізняє переможців від лузерів. Багаті країни повинні виконати свою місію, відкриваючи свою економіку для експорту з бідних країн. Містер Сакс закликав до «Нового договору для Африки». Він пише: «Поточна позиція багатих країн — надавати фінансову допомогу тропічній Африці, одночасно блокуючи шанси Африки на експорт текстилю, взуття, шкіри й інших трудомістких товарів, — може бути ще гіршою, ніж просто цинічна. Це може насправді в корені підірвати шанси Африки на економічний розвиток»²¹.

Відповідальна фіскальна й монетарна політики. Уряди, як і індивіди, потрапляють у серйозні клопоти, якщо послідовно допускають перевитрати на те, що не збільшує майбутню продуктивність. Як мінімум, великий дефіцит бюджету потребує від уряду багато позичати, що забирає капітал із рук приватних позичальників, які, ймовірно, використали б його з більшою ефективністю. Хронічне дефіцитне бюджетне фінансування також може вказувати на майбутні проблеми: підвищення податків (для виплати боргу), інфляцію (для зменшення вартості боргу) чи навіть дефолт (просто відмова повертати борг).

Усі ці проблеми збігаються разом, якщо уряд починає багато позичати з-за кордону для фінансування свого марнотратства. Якщо іноземні інвестори втрачуть довіру й вирішать забрати свої гроші та піти додому, як це зазвичай роблять глобальні інвестори, тоді капітал, що фінансував дефіцит, висихає або стає неприпустимо дорогим. Коротше кажучи, музика замовкає. Уряд опиняється на порозі дефолту, що ми бачили на прикладах країн від Мексики до Туреччини. (До речі, є певні побоювання, що таке може трапитись і зі Сполученими Штатами.)

Щодо монетарної політики в розділі 10 було чітко змальовано небезпеки втрати контролю над грошми. Це в будь-якому разі трапляється. Аргентина — живий приклад безвідповідальної монетарної політики: з 1960 по 1994 рік середній індекс інфляції був 127 % на рік. Для наочності скажемо, що аргентинський інвестор, що мав заощадження, еквівалентні 1 мільярду доларів у 1960 році, і тримав їх

в аргентинських песо до 1994 року, залишився б з еквівалентною купівельною спроможністю в одну тринадцяту цента. Економіст Вільям Істерлі зазначав: «Намагання мати нормальний розвиток при високій інфляції схоже на спробу виграти спринт на Олімпіаді, стрибаючи на одній нозі».

Природні ресурси мають менше значення, ніж ви вважаєте. Ізраїль, у якого фактично немає нафти, є значно багатшою країною, ніж практично всі його близькосхідні сусіди, у яких величезні запаси нафти. Ізраїльський ВВП на душу населення становить 28 300 доларів — порівняно з 20 500 у Саудівській Аравії й 12 800 в Ірані. Водночас бідні на ресурси Японія та Швейцарія стоять значно краще, ніж багата на ресурси Росія²². Чи погляньте на Анголу з її великими ресурсами. Країна отримує 3,5 мільярда доларів на рік від своєї нафтової промисловості²³. Як це впливає на людей, що могли б мати вигоду від цього багатства? Більша частина нафтових грошей тратиться на фінансування нескінченної громадянської війни, що розорила країну. Ангола має найбільшу у світі частку громадян, скалічених наземними мінами (один зі 133). Третина дітей в Анголі помирають, не досягши віку п'яти років, а середня тривалість життя — сорок два роки. Великі райони столиці не мають електрики, водогону, каналізації та вивозу сміття²⁴.

Це не ретельно відібрані приклади, щоб вразити вас. Економісти вважають, що великі запаси природних ресурсів можуть стати фактично гальмом для розвитку. За всіх інших однакових умов, чудово виявити найбільші поклади цинку. Однак *усе інше не є однаковим*. Країни, багаті на товари споживання, змінилися завдяки досвіду в тому, що деякі шляхи можуть принести радше загрозу, ніж вигоду. Одне дослідження економічних показників у дев'яноста семи країнах за двадцять років показало, що розвиток був вищим у країнах, які мали менше запасів природних ресурсів. З вісімнадцяти перших країн із найшвидшим розвитком лише дві мали великі запаси природних ресурсів. Чому?

Мінеральні багатства змінюють економіку. По-перше, вони відволікають ресурси від інших галузей, таких, як виробництво і торгівля, що можуть бути вигіднішими для довготермінового розвитку. Наприклад, азійські тигри були бідними на ресурси, і їхній шлях до процвітання почався з експорту трудомістких товарів, поступово перейшовши на більш високотехнологічні товари. Ці країни поступово ставали багатшими. По-друге, багаті на ресурси економіки стають

значно вразливішими до різких змін ціни на товари. Країна, що покладається на нафту, матиме серйозну напругу, якщо ціна бареля нафти впаде з 90 до 15 доларів. Водночас попит на національну валюту зростає, коли решта світу починає купувати її діаманти, боксити, нафту чи природний газ. Це зумовить подорожчання валюти, що, як ми вже знаємо, робить інші види експорту країни, як, наприклад, промислових товарів, дорожчими.

Економісти почали називати негативний вплив багатих природних ресурсів «голландською хворобою», поспостерігавши за економічними впливами відкритих Нідерландами в 1950-х роках у Північному морі величезних покладів природного газу. Сплеск експорту природного газу підняв вартість голландського гульдена (оскільки решті світу знадобилося більше гульденів, щоб купувати голландський природний газ), зробивши життя інших експортерів важчим. Уряд також використовував доходи від газу для збільшення соціальних витрат, що підняло внески соціального забезпечення від роботодавців і тому збільшило їхні виробничі витрати. Голландія тривалий час була нацією торговців, її експорт давав понад 50 % ВВП. До 1970-х років інші експортні галузі, традиційна кров економіки, стали значно менш конкурентоздатними. Одна стаття на теми бізнесу зазначала: «Газ настільки роздув і спотворив функціонування економіки, що став змішаним благословенням для торговельної нації»²⁵.

Нарешті й, мабуть, найважливіше, що країни можуть використовувати доходи від природних ресурсів, щоб самим розвиватися, — однак їм це не вдається. Гроші, які можна було б пустити на публічні інвестиції з величезними прибутками — на освіту, охорону здоров'я, водогін і каналізацію, імунізацію, інфраструктуру, — найчастіше розтринькуються. Після того, як Світовий банк допоміг збудувати нафтопровід, що починався в Чаді і простягався через Камерун до океану, президент Чаду Ідріс Дебі використав перші 4,5 мільйона доларів нафтових грошей на купівлю зброї для боротьби з повстанцями²⁶.

Демократія. Чи забезпечення точності руху потягів важить більше для економічного розвитку бідних країн, ніж такі дрібниці, як свобода слова й політичне представництво? Ні, якраз справедливе протилежне. Демократія — запобіжник від найнебезпечніших економічних політик, таких, як безправна експропріація майна й добробуту. Амартія Сен, професор економіки й філософії в Гарварді, отримав Нобелівську премію з економіки 1998 року за декілька серій праць

щодо бідності та процвітання, однією з яких є його дослідження голодомору. Головний результат досліджень містера Сена вражає: найгірші голодування у світі не зумовлені неврожаєм — вони викликані порочними політичними системами, що не дозволяють ринку коригувати самого себе. Відносно невеликі аграрні проблеми стають катастрофами, бо імпорт не дозволяється, або цінам не дозволяється підніматися, або фермерам не дозволяють вирощувати альтернативні культури, або політика якимось іншим шляхом конфліктує з нормальною здатністю ринку коригувати самого себе. Він пише: «[Голод] ніколи не виникав у країні, що є незалежною, що регулярно проводить вибори, що має опозиційні партії, які висловлюють критику, і де дозволено газетам вільно повідомляти і ставити під сумнів мудрість урядових політик без ретельної цензури»²⁷. Китай мав найбільший голод із усіх зареєстрованих в історії: тридцять мільйонів осіб померли в результаті «Великого стрибка» 1958—1961 років. В Індії не було голоду зі здобуття незалежності в 1947 році.

Відома стаття економіста Роберта Барро про економічний розвиток у ста країнах за багато десятиліть виявила, що базова демократія пов'язана з вищим економічним розвитком. Однак розвиненіші демократії мають дещо менші темпи зростання. Це спостереження узгоджується з нашим уявленням про те, як групи інтересів можуть просувати публічні політики, що не завжди дають користь економіці в цілому.

Війна — це погано. А тепер — до реальних жахів. Частка вкрай бідних країн, втягнутих у збройні конфлікти, дуже велика. Пол Кольє, голова Оксфордського центру дослідження африканської економіки й автор книги «*The Bottom Billion*»*, зазначає, що майже три чверті мільярда найбідніших людей охоплені громадянськими війнами нині чи нещодавно пройшли через них. Важко вести бізнес чи отримувати освіту в розпал війни. (Очевидно, що причинно-наслідковий зв'язок простягається в обидва боки: війна руйнує країну, а нація в руїнах з більшою ймовірністю впаде в громадянську війну.) І знову — природні ресурси можуть погіршити стан справ, фінансуючи озброєння й надаючи сторонам те, за що варто битися. (Кольє пустив в обіг сумнозвісну фразу: «Діаманти — це найкращі друзі бойовиків»²⁸.) Важливо те, що безпека є передумовою для позитивних дій, що ведуть до економічного процвітання. 2004 року *The Economist* опублікував

* «Найнижчий мільярд».

статтю про труднощі ведення бізнесу в Сомалі, країні, що була в розпалі громадянської війни протягом тринадцяти років. У статті говорилося: «Є два способи вести бізнес у Сомалі. Ви можете заплатити місцевому військовому ватажку, не завжди вартому довіри, і сподіватися, що він утримає своїх бойовиків від убивства ваших працівників. Або ви можете послати його до біса й найняти свою власну міліцію»²⁹.

Вплив жінок. Уявіть собі двох фермерів з тисячею акрів на кожному. Один із них обробляє всю свою землю щороку, інший залишає половину своєї землі необробленою рік за роком. Хто матиме більший урожай? Це нехитре запитання. Той, хто використовує всю свою землю, може виростити більше. І як це стосується жінок? Білл Гейтс встановив цей зв'язок, виступаючи на тему технологічного прогресу перед аудиторією, розділеною за статевим принципом, у Саудівській Аравії. Стаття в *New York Times Magazine* щодо ролі жінок в економічному розвитку переказує той випадок:

Чотири п'ятих усіх слухачів, чоловіки, сиділи з лівого боку. Одна п'ята — жінки, всі в чорних накидках і чадрах, — з правого. Перегородка розділяла обидві групи. Ближче до кінця, під час запитань і відповідей, один із учасників зазначив, що Саудівська Аравія повинна до 2010 року увійти в десятку перших країн у світі за технологічним розвитком, і запитав, чи реально цього досягти. «Ну, якщо ви не використовуєте повною мірою половину талантів своєї країни, — сказав Гейтс, — вам не вдасться й наблизитися до верхньої десятки»³⁰.

Саудівцям нема чого дивуватися. Звіт про людський розвиток арабського світу дійшов тих самих висновків (на значно більшій кількості сторінок) за кілька років до того. У звіті 2002 року декілька провідних арабських учених намагалися пояснити мізерні темпи розвитку в двадцяти двох країнах, що належать до Арабської Ліги. За попередні двадцять років реальний ріст доходів на душу населення складав нещасні 0,5 % на рік, менше, ніж у будь-якій іншій країні світу, за винятком Екваторіальної Африки. Однією з трьох ключових проблем, визначених авторами, був «статус жінок». (Іншими двома були брак політичних свобод і брак людського капіталу.) *The Economist* повідомив такі дані: «Одна з кожних двох арабських жінок усе ще не вміє ні читати, ні писати. Їхня участь у політичному й економічному житті своїх країн найнижча у світі»³¹. Інвестування в дівчат і жінок може бути

подібним до обробки отієї другої половини тисячі акрів землі. Існує й інша, тонша (і трохи кумедна) сторона «жіночої влади». Жінки в країнах, що розвиваються (а можливо, і не лише в них), розумніше використовують свої гроші. Коли жінки стають багатшими, вони витрачають більше грошей на харчування сім'ї, медицину та житло. Коли багатшими стають чоловіки, вони більше витрачають на алкоголь і тютюн. Дійсно. В Кот д'Івуарі щодо цього був проведений тонкий експеримент, за яким чоловіки та жінки традиційно вирощували різні культури. В окремі роки врожаї у чоловіків були чудовими, в інші роки — у жінок дуже хорошими. Економіст із Массачусетського технологічного інституту Естер Дафлю виявив, що коли був успішний рік у чоловіків, домогосподарства витрачали більше на алкоголь і цигарки, а коли в жінок, то домогосподарства більше витрачалися на продукти³². Фахівці з питань розвитку виявили, що коли давати гроші жінці як голові домогосподарства, вони будуть використані краще.

Експерти могли б відмітити й багато інших чинників, що впливають на процес розвитку: заощадження та показники інвестицій, показники врожайності, етнічні конфлікти, колоніальна історія, культурні чинники й т. ін. Усе це викликає питання: якщо ми добре уявляємо, якою має бути хороша публічна політика, чому ж вихід із бідності такий важкий і небезпечний? Відповідь полягає у різниці між уявленням, чому Тайгер Вудс — видатний гравець у гольф, і практичною грою, подібною йому. Одна справа — пояснювати, що робить країни багатими, й зовсім інша — розробити стратегію трансформації країн, що розвиваються. Візьмімо прості приклади: побудова ефективних урядових інститутів легша, якщо населення письменно й освічене, тоді як достойна публічна освіта потребує ефективних урядових інститутів. Охорона здоров'я є критичним чинником, однак важко збудувати клініки, якщо величезні суми грошей потрапляють у кишені корумпованих посадовців. І так далі.

Існує широкий спектр експертних думок щодо того, що багаті країни можуть зробити (і чи можуть це зробити) для поліпшення життя в інших куточках світу. Джефрі Сакс позначає один кінець цього спектра. Як ви вже могли зрозуміти з деяких описів досліджень у цьому розділі, Сакс вважає, що знедолені нації перебувають у пастці бідності, і лише капітал із розвиненого світу може їх урятувати. Якби ми більше думали й витрачали з боку розвиненого світу, то можна було б різко запустити процес розвитку бідних країн — подібно до валуна, що котить-

ся з вершини гори. Наприклад, Сакс стверджує, що багаті країни світу повинні реалізувати широку програму боротьби зі СНІДом в Африці. Він вважає, що частка Америки в такій програмі коштувала б 10 доларів на одну особу — як квиток у кіно і попкорн³³. Натепер внесок США в ці зусилля значно менший. Дійсно, загальний бюджет Америки для міжнародної допомоги близький до однієї десятої відсотка ВВП — мізерна частка того, що ми можемо зробити, і третина того, що дають європейці. Містер Сакс задовго до 11 вересня попереджав, що нам потрібно інвестувати в країни, що розвиваються, «не лише з гуманітарних мотивів, але й тому, що навіть віддалені країни зі значними проблемами можуть викликати безлад у решті світу»³⁴.

Вільям Істерлі, праці якого тут також часто цитувалися, перебував на протилежному кінці цього спектра. Він вважає, що увесь процес надання допомоги для розвитку зруйнований. Його погляди найкраще описати старим жартом про невдалі стратегії розвитку, що ставали популярними і відходили у забуття протягом останнього півстоліття:

Селянин виявляє, що багато його курчат здихають, тож іде до священика за порадою. Священик рекомендує селянинові молитися за своїх курчат, однак ті продовжують вмирати. Священик рекомендує увімкнути в курятнику музику, але смерть продовжує косити. Після роздумів священик каже перефарбувати курятник у яскраві кольори. Нарешті всі курчата здохли. «Як шкода, — каже священик селянинові. — А в мене залишилося ще так багато чудових ідей»³⁵.

Істерлі знав. Він десятиліттями працював у Світовому банку, де намагався врятувати помираючих курчат. Він стверджує в книзі «*The White Man's Burden*»* і в інших працях, що традиційні проекти допомоги негнучкі й неефективні. Результати жалюгідні як на мікрорівні (агенції надання допомоги роздають протимоскітні сітки, що перетворюються на риболовні сітки чи на весільну фату), так і на макrorівні (ми не можемо показати, що те, що ми робимо, покращує життя цих країн). Замість цього ми зосереджуємося на внеску — наскільки ми щедрі?, — що він порівнює з оцінкою голлівудського кінофільму на основі його бюджету. Істерлі каже, що традиційні методи допомоги для розвитку є помилковими, оскільки ми все ще не зрозуміли, як їх використовувати³⁶. Він пише в *American Economic Review*:

* «Тягар білої людини».

Економісти цілком упевнені, що деяке поєднання вільних ринків і хороших інститутів має чудові підтвердження в історії щодо досягнення розвитку (на противагу, скажімо, тотальному контролю над економікою з боку клептократів). Однак головне, чого ми не знаємо, так це — як дістатися звідси туди, які конкретні заходи забезпечують створення вільних ринків і хороших інститутів, як зібрати докупи всі ці маленькі елементи. Тобто ми не знаємо, як досягти розвитку³⁷.

Істерлі не вважає, що треба припинити свої намагання допомогти людям у бідних країнах. Навпаки, ми повинні реалізовувати малі проекти відповідно до їхнього контексту з вимірюваними вигодами. Він пише: «[Допомога] може спрямовуватися на створення більших можливостей для бідних індивідів, а не на намагання трансформувати бідні суспільства».

Чесно кажучи, головним стримуючим чинником у розвитку бідних країн є не погані поради з боку країн багатих. Найкращі ідеї для економічного розвитку досить прості, однак, як показано в цьому розділі, у країнах, що розвиваються, є повно лідерів, які вдаються до економічного еквіваленту тютюнокуріння, поїдання чізбургерів і керування автомобілем із непристібнутим паском безпеки. Проведене Гарвардським Центром міжнародного розвитку дослідження картини глобального розвитку з 1965 по 1990 рік виявило, що найбільшою мірою відмінності між величезним успіхом Східної Азії й відносно бідними показниками Південної Азії, Екваторіальної Африки та Латинської Америки можна пояснити урядовими політиками. У цьому відношенні міжнародна допомога висуває такі самі виклики, як і будь-яка інша політика соціального забезпечення. Бідні країни, як і бідні люди, часто мають дуже погані звички. Надання допомоги може підтримувати ту поведінку, яка потребує зміни. Одне з досліджень дійшло очікуваного висновку, що міжнародна допомога позитивно впливає на розвиток, коли вже задіяні хороші політики, і мало впливає, коли їх нема. Автори рекомендували, щоб допомозі передувала позитивна публічна політика, що підвищила б ефективність допомоги і створила стимули для уряду впроваджувати кращі політики³⁸. (Подібні критерії пропонувалися для зменшення боргів бідним країнам, що заборгували надто багато). Звичайно, повернутися спиною до найнагальніших проблем (і відмовити в порятунку країнам, що перебувають у стані кризи) легше в теорії, ніж на практиці. 2005 року Світовий банк опублікував документ, що може бути кваліфікований як бюрократичний самоаналіз: «*Economic Growth*

in the 1990s: Learning from a Decade of Reform»*. Продуценти політики були значно впевненіші в тому, що вони знають, як виправити світ, 1990 року, ніж нині. Гарвардський економіст із питань розвитку Дені Родрік описує тон цього звіту, що, схоже, ввібрав у себе скептицизм Вільяма Істерлі, не відкидаючи при цьому рішення Джефрі Сакса: «Не існує достовірних показників того, що працює, а що ні, — і жодних інструкцій для продуцентів політики. Наголос робиться на делікатності, різноманітності політик, селективних і помірних реформах, і на експериментуванні»³⁹.

На завершення: більша частина світу є бідною, бо багаті країни не доклали достатніх зусиль, щоб змінити це. Я розумію, що вказування на невдачі міжнародної допомоги і потім ствердження необхідності її розширення подібне до того, як Йогі Берра** критикував ресторан за погані страви і маленькі порції. Усе ж справи підуть краще, якщо є потужна політична воля покращити їх. А це більше, ніж економічна наука.

* «Економічний розвиток у 1990-х роках: уроки десятиліття реформ».

** Відомий американський бейсболіст середини ХХ століття.

ЕПІЛОГ

Життя у 2050 році: сім питань

Економічна наука може допомогти нам зрозуміти й поліпшити недосконалий світ. Але в кінцевому підсумку — це лише набір інструментів. Ми повинні вирішувати, як їх застосовувати. Економічна наука не передбачає майбутнього настільки, як закони фізики роблять неминучим дослідження Місяця. Фізика уможливорює це, а люди вирішують це робити — значною мірою через використання ресурсів, які можна було б витратити на щось інше. Джон Ф. Кеннеді не змінював законів фізики, коли проголошував, що Сполучені Штати висадять людину на Місяці: він просто встановив мету, яка потребувала хорошої науки, щоб досягти її. Економічна наука не відрізняється від цього. Якщо ми хочемо найкраще використати ці інструменти, то повинні подумати про те, куди ми хочемо йти. Ми повинні вирішити, якими є наші пріоритети, на які компроміси ми можемо піти, які наслідки ми приймемо, а які — ні. Перефразовуючи історика економіки й Нобелівського лауреата Роберта Фогеля, ми спочатку маємо визначити, що таке «хороше життя», перш ніж економіка допоможе нам дістати його. Ось сім запитань, які варто поставити щодо життя у 2050 році не для передбачення майбутнього, а тому, що рішення, які ми ухвалюємо нині, впливатимуть на те, як ми житимемо тоді.

Скільки хвилин роботи коштуватиме скибка хліба? Це питання продуктивності. З матеріальної точки зору, це дуже багато важить. Майже все, що ми тут обговорили, — інститути, права власності, інвестиції, людський капітал — є засобами досягнення цього орієнтира (а також інших цілей). Якщо продуктивність зростатиме на 1 % за рік протягом наступних чотирьох десятиліть*, наші стандарти життя у 2050 році будуть приблизно на 50 % вищі. Якщо продуктивність зростатиме на 2 % за рік, наші стандарти життя зростуть більш ніж удвічі в тих самих часових рамках, за припущення, що ми продовжуватимемо працювати так само наполегливо, як нині. Фактично це

* Нагадую, книгу написано 2010 року.

веде до додаткового питання, яке я вважаю цікавішим: скільки це «достатньо багатий»?

Американці багатші за більшість розвиненого світу. Ми також працюємо наполегливіше, маємо менші відпустки і пізніше виходимо на пенсію. Чи зміниться це? В економіці робочої сили є так звана «ввігнута крива пропозиції робочої сили». На щастя, ця ідея простіша й цікавіша, ніж може здатися з її назви. Економічна теорія прогнозує, що коли наша зарплата збільшується, ми працюємо довше до певного моменту, а потім починаємо працювати менше. Час стає важливішим за гроші. Економісти не дуже певні, в який момент ця крива починає вигинатися у зворотний бік чи наскільки різко вона вигинається.

Зростання продуктивності дає нам варіанти вибору. Ми можемо продовжувати працювати той самий час, але виробляти більше. Або можемо виробляти ту саму кількість, але працювати менше. Або шукати певного балансу. Припускаючи, що американці продовжують поступово підвищувати свою продуктивність, чи вирішимо ми працювати по шістдесят годин на тиждень у 2050 році й у результаті заможно жити (в матеріальному сенсі)? Чи, може, настане час, коли ми вирішимо працювати по двадцять п'ять годин на тиждень і слухати класичну музику в парку для підтримання балансу? Я нещодавно обідав з одним менеджером портфоліо з великої інвестиційної компанії, який переконував, що американці мають намір одного дня прокинутися й вирішити, що вони працюють надто наполегливо. Кумедно, що він сам не планував працювати менш наполегливо, а збирався інвестувати в компанії, що виробляють товари для відпочинку.

Скільки людей ночуватиме під вулицею Вокер-драйв? Це питання розподілу пирога. 2000 року журнал *The Economist* доручив мені написати статтю про бідність в Америці. Оскільки економіка все ще розвивалася, я шукав способів виразити явну дихотомію між багатими й бідними Америки. Я знайшов усе буквально під дверима нашого офісного будинку:

Прогулянка по Вокер-драйв у Чикаго дає миттєвий зріз неоднозначної американської економіки. Молоді професіонали крокують уздовж вулиці, віддаючи накази через мобільні телефони. Покупці поспішають до вигідних магазинів на Мічиган-авеню. Будівельні крани височіють над великим фешенебельним багатоквартирним будинком, що прямує до горизонту. Все вирує, блищить і шумить.

Однак є і менш гламурна сторона Вокер-драйв, буквально під поверхнею. Нижня Вокер — це підземна службова дорога, що простяглася прямо під своєю витонченою сестрою, дозволяючи вантажівкам доставляти товари в надра міста. Це також улюблений прихисток для міських безхатченків, багато з яких сплять у картонних наметах між бетонними колонами. Вони приховані від погляду з сяючої поверхні та значною мірою забуті. Яка Вокер-драйв, така й Америка¹.

Що ми збираємося пообіцяти найзнедоленишим? Ринкова економіка розвиненого світу поширюється від Америки на одному кінці до відносно патерналістських економік європейських країн, таких як Франція й Швеція. Європа пропонує більш добру, обережну версію ринкової економіки — за певний кошт. Загалом європейські нації більше захищають своїх робітників і мають суттєвішу мережу соціального забезпечення. Щедрі вигоди гарантовані законом, охорона здоров'я є невід'ємним правом. Це веде до більш співчутливого суспільства у багатьох відношеннях. Європейські рівні бідності, особливо щодо дітей, значно нижчі, ніж у Сполучених Штатах. Нижча й нерівність у доходах.

Це веде також до вищого рівня безробіття і повільніших темпів інновацій та створення робочих місць. Працівники, обдаровані численними обов'язковими соціальними пакетами, коштують дорого. Оскільки працівників важко звільняти, фірми рідко беруть на роботу тих, для кого це — перше робоче місце. Водночас щедра допомога з безробіття і соціальне забезпечення зумовлюють те, що працівники менш охоче беруться за роботу, яку їм пропонують. Результатом є те, що економісти називають «склеротичним» ринком праці. У нормальній економічно часи показники безробіття в Європі значно вищі, ніж в Америці, особливо для молоді.

Американська система є багатшою, динамічнішою, більш підприємницькою економікою — і більш суворою й нерівною. Вона сприяє створенню великого пирога, від якого переможці отримують величезні скибки. Європейська система краще забезпечує принаймні якийсь шматок пирога кожному. Капіталізм виступає у варіантах на всі смаки. Який буде обрано?

Чи будемо ми використовувати ринок винахідливими способами для вирішення соціальних проблем? Найлегший і найефективніший

спосіб щось зробити — запропонувати причетним причину хотіти це зробити. Ми всі киваємо, так, наче це найочевидніша справа у світі, а потім ідемо геть і розробляємо політики, що чинять якраз протилежне. Ми маємо цілу систему публічних шкіл, що фактично не винагороджує вчителів і керівників, коли їхні учні мають високі досягнення (і не карає їх, коли учні мають погані показники). Ми говоримо про те, наскільки важлива освіта, однак робимо так, що розумні люди мусять долати труднощі й витратити час, щоб стати вчителями (попри свідчення, що ця підготовка мало впливає). Ми не платимо хорошим учителям більше, ніж поганим.

Ми штучно здешевлюємо поїздки автомобілем, приховано субсидуючи все — від безконтрольного росту міст до глобального потепління. Ми встановлюємо більшість наших податків на продуктивну діяльність — роботу, заощадження й інвестиції, коли можна отримувати доходи й зберігати ресурси за допомогою додаткових «зелених податків».

Якщо ми правильно розставимо стимули, то зможемо використовувати ринки для здійснення всього, що треба. Візьмімо рідкісні хвороби. Погано мати серйозне захворювання, але ще гірше, коли це рідкісне захворювання. У певний момент було виявлено близько п'яти хвороб, що вважаються настільки рідкісними, що фармацевтичні компанії ігнорують їх, бо нема перспектив хоч якось повернути затрати на розробку ліків від них². 1983 року Конгрес прийняв Закон про ліки для рідкісних захворювань, що стимулює вигоди від таких розробок: дає дослідницькі гранти, податкові кредити й ексклюзивні права для ринку та цін на ліки від рідкісних хвороб — так звані «орфанні ліки» — на сім років. Протягом десяти років до прийняття цього закону менше десяти найменувань орфанних ліків вийшли на ринок. Після прийняття закону на ринку опинилися близько двохсот найменувань таких ліків.

Або щось настільки ж просте, як застава за банки і пляшки. Не дивно, що показники переробки значно вищі в країнах із заставами, ніж там, де їх немає. Менше також сміття та бруду. А якщо додати ще й територію для сміттєзвалища, яке здебільшого існує, то чи не повинні ми платити за переробку нашого домашнього сміття на основі його обсягів? Як це, на вашу думку, вплине на кількість упаковок споживчих товарів?

Ринки не вирішують соціальних проблем самі по собі (інакше це не були б соціальні проблеми). Однак, якщо ми виробимо рішення з відповідними стимулами, це буде як відкриття шлюзів.

Чи матимемо ми у 2050 році торговельні центри? Ніщо не говорить про те, що ми мусимо приймати все, що підкидає нам ринок. Оглядач *New York Times* Ентоні Льюїс захоплювався красою італійських регіонів Тоскана й Умбрія (сріблясті оливкові гаї, соняшникові поля, виноградники, кам'яні будинки та господарські будівлі) й лементував, що такі маленькі ферми неекономічні у світі корпоративного сільського господарства, однак казав, що їх у будь-якому разі треба зберегти. Він писав: «Італія є свідченням того, що в житті — цивілізованому житті — є дещо більше, ніж нерегульована конкуренція на ринку. Існують цінності людяності, культури, краси, спільноти, що можуть потребувати відходу від холодної логіки ринкової теорії»³. В економічній науці нема нічого, що б казало про його неправоту. Ми цілком можемо колективно вирішити, що хотіли б захистити спосіб життя чи щось, що приносить естетичне задоволення, навіть якщо це означає вищі податки, дорожчі продукти чи менший економічний розвиток. І для економіста, і для містера Льюїса життя прагне до максимізації вигоди, а не доходу. Іноді вигода означає збереження оливкових гаїв чи старого виноградника просто тому, що нам подобається їхній вигляд. У міру того, як ми стаємо багатшими, нам усе частіше хочеться поставити естетику вище за записника. Ми можемо інвестувати ресурси у сільську Америку, бо це важливо для нашої ідентичності як нації. Ми можемо субсидювати малі ферми у штаті Вермонт, бо вони красиві, а не тому, що здешевлять молоко. І так далі.

Це супроводжується кількома дуже серйозними застереженнями. По-перше, ми повинні завжди уявлювати затрати на маніпулювання з ринками, якими б ці затрати не були. Чим наслідки відрізняються від того, що було раніше, і хто платитиме? По-друге, ми повинні подбати про те, щоб ці витрати лягли в першу чергу на тих, кому дістануться ці вигоди. Останнє й найважливіше — ми повинні зробити так, щоб одна група (скажімо, ті з нас, хто вважає, що торговельні центри жажливо потворні) не використала політичний і регуляторний процеси, щоб нав'язати свої естетичні вподобання іншій групі (тим, хто володіє торговельними центрами, й людям, яким подобається здійснювати в них дешеві та зручні покупки). Таким чином, ніщо не забороняє нам помріяти про світ без торговельних центрів.

Чи дійсно ми маємо добре розроблену монетарну політику? Я ставив це питання в першому виданні цієї книги 2002 року. Ось

частина відповіді: «Японська економіка — те диво 1980-х років — уперто опирається традиційним монетарним і фіскальним методам корекції, зумовлюючи те, що *Wall Street Journal* назвав “одними з великих економічних дебатів нашої епохи”»⁴. Чи може щось подібне відбуватися тут?

Це сталося, розпочавшись 2007 року. Це не робить мене генієм (я так само передбачив, що команда *Cubs* виграє Світову серію з багатьох причин). Це просто підтверджує, що ми ще не подолали бізнесциклу (економічних припливів і відпливів, що ведуть до періодичних рецесій). Ми думали, що приручили його, а потім фінансова криза мало не скинула нас із рейок. Ці коливання в економіці приносять із собою багато невинних жертв.

Бен Бернанке і ФРС, схоже, зробили багато правильних речей. Що вони зробили неправильно, про що ми ще не знаємо? Пам'ятаєте, Алан Грінспен був генієм (утримуючи інфляцію під контролем), поки не перестав бути ним (бо втратив гроші, живлячи мильні бульки активів).

Це виклик і для регулювання. (Дискусії вже розпочалися, але до рішень ще не дійшло.) Як ми вправляємося зі «системним ризиком» у взаємозалежній фінансовій системі? Залізний закон капіталізму полягає в тому, що фірми, які програють, мусять програвати. Ми зробили це з *Lehman Brothers* і мало не пішли всі слідом за ним. Глобальна фінансова система не подібна до підручкової моделі, де сильні фірми у кризі виживають, а слабкі гинуть, вона радше схожа на групу альпіністів, зв'язаних між собою на краю провалля. Як ми дозволяємо ринку карати тих, хто помилився, не скидаючи з вершини всіх нас?

Через сорок років куди віднесуть «азійські тигри» — до живої природи чи до успішного розвитку? Ось вправа: знайдіть дитину віком 8—9 років і спробуйте йому чи їй пояснити, чому значна частина світу живе комфортно, навіть розкішно, тоді як мільйони людей по всій планеті вмирають з голоду, а мільярди ледве животіють. У певний момент це пояснення почне здаватися неадекватним. Зрозуміло, що в нас немає срібної кулі для економічного розвитку. Ми її не маємо і для раку, однак не здаємося. Чи буде світ значно менш бідним у 2050 році? Відповідь на це неочевидна. Ми можемо уявити собі східноазійський сценарій, коли країни трансформують самі себе протягом десятиліть. Або уявимо сценарій для Екваторіальної Африки, за яким

країни смикатимуться з року в рік взагалі без ніякого економічного розвитку. Один сценарій виведе мільярди людей із бідності й лиха, другий — ні.

Коли ми запитували сорок років тому, чи залишатимуться бідні країни бідними, це запитання здавалося віддаленим і абстрактним, майже як наче відповідь визначалася б майбутнім розташуванням зірок. Однак, коли ми розіб'ємо це питання на складові, — коли ми запитаємо про те, що, як ми знаємо, відрізняє багаті країни від бідних, то глобальна бідність видається легшою до подолання. Чи будуть органи управління країн, що розвиваються, створювати й підтримувати інститути, які стимулюють ринкову економіку? Чи створять вони експортні виробництва, що дадуть їм змогу вирватися з пастки натурального господарства, і чи відкриють Сполучені Штати свій величезний ринок для цих продуктів? Чи використають багаті країни свої технології й ресурси, щоб боротися з хворобами, які руйнують світ, що розвивається, особливо СНІДом? Чи матиме сім'я або новонароджена дівчина в сільській місцевості Індії стимули для інвестування у свій людський капітал?

Чи може Америка привести свій фіскальний дім знову до ладу?

Сполучені Штати є найбільшим боржником у світі. Ми винні китайським власникам облігацій понад трильйон доларів. Ми мусили багато позичати, щоб платити за нашими рахунками за останнє десятиліття. Витверезним чинником є те, що деякі з наших найзначніших урядових витрат ще попереду, бо бебі-бумери* виходять на пенсію і починають звертатися за соціальним забезпеченням та *Medicare*. «Дивідендів миру»** в кінці Холодної війни вистачило на 45 хвилин, тож, схоже, ми муситимемо складати великі оборонні бюджети в недалекому майбутньому. Від математики нікуди не втечеш: усі резонні розрахунки, які я бачив, свідчать, що наша фіскальна траєкторія нестабільна.

Що ж ми робитимемо з усім цим? Американське суспільство розвинуло в собі не просто антипатію до вищих податків, а відчутну ненависть. Це було б ще нічого, якби ми хотіли обтягти уряд до таких розмірів, які могли б фінансувати. Однак ми не зробили й цього.

* Перше повоєнне покоління, коли народжуваність у Сполучених Штатах різко зростає.

** Кошти, що вивільнилися в результаті припинення гонки озброєнь після Холодної війни.

Подумайте, що це означає. На шляху вперед ми якось повинні отримувати достатньо надходжень, щоб (1) платити за те, що обраний нами уряд збирається робити, чого ми не робимо зараз повною мірою, (2) платити відсотки, які ми накопичили за минулими рахунками, і (3) покривати нові витрати, пов'язані зі старіючим населенням і дорогими субсидійними обіцянками.

Це потребуватиме серйозного політичного лідерства й визнання американцями того, що статус-кво вже не варіант. Саймон Джонсон, який мав величезний досвід подолання фінансових криз як колишній головний економіст Міжнародного валютного фонду, зазначив: «Надмірне позичання завжди закінчується погано і для індивіда, і для компанії, і для країни»⁵. Протягом перших десяти років нового тисячоліття три сторони багато позичали: споживачі, фінансові компанії та уряд США. Поки що дві з них заплатили величезну ціну за цю підтримку. Чи треба ще чекати чогось паскудного?

Ось такі мої питання. Я сподіваюся, що тепер ви довідалися більше для себе. Чудовою особливістю економічної науки є те, що коли ви ознайомитесь із видатними ідеями, вони починають з'являтися скрізь. Сумною іронією курсу «Економіка 101» є те, що студенти надто часто змушені слухати нудні езотеричні лекції тоді, коли економіка розгортається повсюди навколо них. Економічна наука пропонує розуміння добробуту, бідності, гендерних стосунків, довкілля, дискримінації, політичної боротьби, якщо згадати лише частину того, чого ми тут торкнулися. Хіба це не цікаво?

ПРИМІТКИ

Вступ

1. Thomas Friedman, "Senseless in Seattle," *New York Times*, December 1, 1999.
2. Claudia Goldin and Cecilia Rouse, "Orchestrating Impartiality: The Impact of 'Blind' Auditions on Female Musicians," *American Economic Review*, September 2000.
3. Charles Himmelberg, Christopher Mayer, and Todd Sinai, "Assessing High House Prices: Bubbles, Fundamentals and Misperceptions," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, no. 4 (Fall 2005).
4. David Brooks, "An Economy of Faith and Trust," *New York Times*, January 16, 2009.

Розділ 1. Влада ринків

1. M. Douglas Ivester, Remarks to the Economic Club of Chicago, February 25, 1999.
2. Stephen Moore and Julian Simon, *The Greatest Century That Ever Was: 25 Miraculous Trends of the Past 100 Years*, Cato Institute Policy Analysis, No. 364 (Washington, D.C.: Cato Institute, December 15, 1999).
3. Cara Buckley, "A Man Down, a Train Arriving, and a Stranger Makes a Choice," *New York Times*, January 3, 2007.
4. Michael Grossman, "Health Economics," *NBER Reporter*, Winter 1998/99.
5. "America Then and Now: It's All in the Numbers," *New York Times*, December 31, 2000.
6. "Relieving O'Hare," *The Economist*, January 10, 1998.
7. June 21, 2001, p. A1.
8. David Kushner, "The Latest Way to Get Cocaine Out of Colombia? Underwater," *New York Times Sunday Magazine*, April 26, 2009.
9. Michael Cooper, "Transit Use Hit Five-Decade High in 2008 as Gas Prices Rose," *New York Times*, March 9, 2009.
10. Fernando A. Wilson, Jim Stimpson, and Peter E. Hilsenrath, "Gasoline Prices and Their Relationship to Rising Motorcycle Fatalities, 1990—2007," *American Journal of Public Health*, vol. 99, no. 10 (October 2009).
11. Jaime Sneider, "Good Propaganda, Bad Economics," *New York Times*, May 16, 2000, p. A31.
12. Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 2008).
13. Press release from The Royal Swedish Academy of Sciences, October 9, 2002.

14. Jonathan Gruber, "Smoking's 'Internalities,'" *Regulation*, vol. 25, no. 4 (Winter 2002/2003).
15. Annamaria Lusardi, "The Importance of Financial Literacy," *NBER Reporter: Research Summary*, no. 2 (2009).
16. Thomas Gilovich, Robert Vallone, and Amos Tversky, "The Hot Hand in Basketball: On the Misperception of Random Sequences," *Cognitive Psychology* 17 (1985).

Розділ 2. Стимули мають значення

1. Costa Rican Embassy, Washington, D.C.
2. Ian Fisher, "Victims of War: The Jungle Gorillas, and Tourism," *New York Times*, March 31, 1999.
3. Daniel Yergin and Joseph Stanislaw, *The Commanding Heights* (New York: Simon & Schuster, 1998), pp. 216—17.
4. "Paying Teachers More," *The Economist*, August 24, 2000.
5. David Stout, "Child Safety Seats to Be Required for Commercial Planes," *New York Times*, December 16, 1999, p. A20.
6. Julia Preston, "Mexico's Political Inversion: The City That Can't Fix the Air," *New York Times*, February 4, 1996, Sect. 4, p. 4.
7. Ibid.; Lucas W. Davis, "The Effect of Driving Restrictions on Air Quality in Mexico City," *Journal of Political Economy*, vol. 116, no. 1 (February 2008).
8. "Avoiding Gridlock," *The Economist*, February 17, 2003.
9. "Ken's Coup," *The Economist*, March 20, 2003.
10. "How to Pay Bosses," *The Economist*, November 16, 2002.
11. Floyd Norris, "Stock Options: Do They Make Bosses Cheat?" *New York Times*, August 5, 2005.
12. Simon Johnson, "The Quiet Coup," *The Atlantic*, May 2009.
13. John Tierney, "A Tale of Two Fisheries," *New York Times Magazine*, August 27, 2000, p. 38.
14. "A Rising Tide," *The Economist*, September 20, 2008.
15. Dirk Johnson, "Leaving the Farm for the Other Real World," *New York Times*, November 7, 1999, p. 3.
16. Virginia Postrel, "The U.S. Tax System Is Discouraging Married Women from Working," *New York Times*, November 2, 2000, p. C2.
17. Friedrich Schneider and Dominik H. Enste, "Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences," *Journal of Economic Literature*, March 2000.

Розділ 3. Уряд і економіка

1. Donald G. McNeil, Jr., "A Fouled City Puts Its Foot Down, but Carefully," *New York Times*, November 9, 1999.
2. "Mum's the Word," *The Economist*, December 5, 1998.
3. "Czechs Puff Away to the Benefit of State Coffers," United Press International, July 17, 2001.

4. Robert Frank, "Feeling Crash-Resistant in an SUV," *New York Times*, May 16, 2000.
5. Katharine Q. Seelye, "Utility Buys Town It Choked, Lock, Stock and Blue Plume," *New York Times*, May 13, 2002.
6. "Here's Hoping: A Survey of Nigeria," *The Economist*, January 15, 2000.
7. Blaine Harden, "Angolan Paradox: Oil Wealth Only Adds to Misery," *New York Times*, April 9, 2000.
8. Barbara Crossette, "U.N. Says Bad Government Is Often the Cause of Poverty," *New York Times*, April 5, 2000, p. A11.
9. John G. Fernald, "Roads to Prosperity? Assessing the Link Between Public Capital and Productivity," *American Economics Review*, vol. 89, no. 3 (June 1999), pp. 619—38.
10. Jerry L. Jordan, "How to Keep Growing 'New Economies,'" *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, August 15, 2000.
11. Barry Bearak, "In India, the Wheels of Justice Hardly Move," *New York Times*, June 1, 2000.
12. Thomas L. Friedman, "I Love D.C.," *New York Times*, November 7, 2000, p. A29.
13. Amartya Sen, *Development as Freedom* (New York: Alfred A. Knopf, 1999).
14. Giacomo Balbinotto Neto, Ana Katarina Campelo, and Everton Nunes da Silva, "The Impact of Presumed Consent Law on Organ Donation: An Empirical Analysis from Quantile Regression for Longitudinal Data," Berkeley Program in Law & Economics, Paper 050107—2 (2007).

Розділ 4. Уряд і економіка II

1. John Markoff, "CIA Tries Foray into Capitalism," *New York Times*, September 29, 1999.
2. March 6, 2001.
3. Jackie Calmes and Louise Story, "In Washington, One Bank Chief Still Holds Sway," *New York Times*, January 19, 2009.
4. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1982).
5. Celia W. Dugger, "A Cruel Choice in New Delhi: Jobs vs. a Safer Environment," *New York Times*, November 24, 2000.
6. "A Useful Poison," *The Economist*, December 14, 2000.
7. "Fighting Malaria," *The Economist*, May 1, 2003.
8. "A Useful Poison," *The Economist*, December 14, 2000.
9. Gary Becker and Guity Nashat Becker, *The Economics of Life* (New York: McGraw-Hill, 1996).
10. Simeon Djankov, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer, *The Regulation of Entry*, NBER Working Paper No. W7892 (National Bureau of Economic Research, September 2000).
11. Geeta Anand, "India's Colleges Battle a Thicket of Red Tape," *Wall Street Journal*, November 13, 2008.

12. Stephen Castle, "Europe Relaxes Rules on Sale of Ugly Fruits and Vegetables," *New York Times*, November 13, 2008.

13. Nicholas Lemann, "The Quiet Man: How Dick Cheney Rose to Power," *The New Yorker*, May 7, 2001.

14. Bruce Bartlett, "How Supply-Side Economics Trickled Down," *New York Times*, April 6, 2007.

15. Greg Mankiw's blog, March 11, 2007.

16. Rebecca M. Blank, "Fighting Poverty: Lessons from Recent U.S. History," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, no. 2 (Spring 2000).

17. Jerry L. Jordan, "How to Keep Growing 'New Economies,'" *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, August 15, 2000.

Розділ 5. Інформаційна економіка

1. Gary Becker, *The Economics of Discrimination* (Chicago: University of Chicago Press, 1971).

2. Harry Holzer, Steven Raphael, and Michael Stoll, "Perceived Criminality, Criminal Background Checks, and the Racial Hiring Practices of Employers," *Journal of Law and Economics*, vol. XLIX (October 2006).

3. David Leonhardt, "In Health Reform, a Cancer Offers an Acid Test," *New York Times*, July 8, 2009.

4. "Testing Times," *The Economist*, October 19, 2000.

5. "Outsourcing: Separate and Lift," *The Economist*, September 20, 1997.

6. Geoffrey A. Fowler, "Kind of Blue: In Asia, Elite Offices Show Off with Icy Temperatures," *Wall Street Journal*, August 24, 2005.

7. Alan B. Krueger, "Children Smart Enough to Get into Elite Schools May Not Need to Bother," *New York Times*, April 27, 2000, p. C2.

8. Усі приклади расового підходу взяті з провокаційної статті на цю тему: Jeffrey Goldberg, "The Color of Suspicion," *New York Times Magazine*, June 20, 1999.

Розділ 6. Продуктивність і людський капітал

1. Brier Dudley, "Gates Wants to Expand Mega-House," *Seattle Times*, February 28, 2001.

2. "The Rich Get Richer: A Survey of India's Economy," *The Economist*, June 2, 2001.

3. Evelyn Nieves, "Homeless Defy Cities' Drives to Move Them," *New York Times*, December 7, 1999.

4. "From Boots to Electronics: Shutting Military Bases," *The Economist*, June 21, 1997.

5. T. Paul Schultz, "Health and Schooling Investments in Africa," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, no. 3 (Summer 1999), pp. 67—88.

6. Gary Becker, "Economic Evidence on the Value of Education," Remarks to executives of the Lotus Development Corporation, January 1999.

7. Gary S. Becker, Ryerson Lecture at the University of Chicago, as reprinted in Becker, *Human Capital* (Chicago: University of Chicago Press, 1993), p. 21.

8. *Ibid.*, p. 23.

9. Roger Lowenstein, “The Inequality Conundrum,” *New York Times Sunday Magazine*, June 10, 2007.

10. Dora Costa, “The Wage and the Length of the Work Day: From the 1890s to 1991,” *Journal of Labor Economics*, January 2000.

11. Вся інформація про нерівність доходів, включно з цитатами Г. Л. Менкена, узята у Robert H. Frank, “Why Living in a Rich Society Makes Us Feel Poor,” *New York Times Magazine*, October 15, 2000.

12. Philippe Aghion, Eve Caroli, and Cecilia Garcia-Penalosa, “Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories,” *Journal of Economic Literature*, vol. 37 (December 1999), pp. 1615–60.

13. Marvin Zonis, Remarks Presented at the University of Chicago Business Forecast Luncheon, December 6, 2000.

Розділ 7. Фінансові ринки

1. Johanna Berkman, “Harvard’s Hoard,” *New York Times Magazine*, June 24, 2001.

2. Richard Bradley, “Drew Gilpin Faust and the Incredible Shrinking Harvard,” *Boston Magazine*, June 18, 2009.

3. “For Those in Peril,” *The Economist*, April 22, 2006.

4. Darren Rovell, Sports Biz, CNBC, September 15, 2009.

5. Joseph Treaster, “Even Nature Can Be Turned into a Security; High Yield and Big Risk with Catastrophe Bonds,” *New York Times*, August 6, 1997.

6. Simon Johnson, “The Quiet Coup,” *The Atlantic*, May 2009.

7. Jane Spencer, “Lessons from the Brain-Damaged Investor,” *Wall Street Journal*, July 21, 2005.

8. Peter Coy, “Can You Really Beat the Market?” *Business Week*, May 31, 1999.

9. Burton G. Malkiel, “The Price Is (Usually) Right,” *Wall Street Journal*, June 10, 2009.

10. Jon E. Hilsenrath, “As Two Economists Debate Markets, the Tide Shifts,” *Wall Street Journal*, October 18, 2004.

11. Ruth Simon, “Bonds Let You Sleep at Night but at a Price,” *Wall Street Journal*, September 8, 1998.

12. Matthew Kaminski, “The Age of Diminishing Endowments,” *Wall Street Journal*, June 6–7, 2009.

Розділ 8. Влада організованих інтересів

1. Robert Davis, “Museum Garage Is a Fine Cut; It May Be Pork, but City Hungry,” *Chicago Tribune*, May 5, 1994.

2. Jason Hill, Erik Nelson, David Tilman, Stephen Polasky, and Douglas Tiffany, “Environmental, Economic, and Energetic Costs and Benefits of Biodiesel and

Ethanol Biofuels,” *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 103, no. 30 (July 25, 2006).

3. Nicholas Kristof, “Ethanol, for All Its Critics, Fuels Farmer Support and Iowa’s Role in Presidential Races,” *New York Times*, January 21, 2000.

4. Robert Gordon, Thomas Kane, and Douglas O. Staiger, “Identifying Effective Teachers Using Performance on the Job,” The Hamilton Project Policy Brief No. 2006—01, April 2006.

5. Roger Ferguson, Jr., “Economic Policy for Our Era: The Ohio Experience,” *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, May 15, 2000.

6. Joe Klein, “Eight Years: Bill Clinton Looks Back on His Presidency,” *The New Yorker*, October 16, 2000, p. 201.

7. Elizabeth Kolbert, “Back to School,” *The New Yorker*, March 5, 2001.

Розділ 9. Ведемо рахунок

1. Michael Cox and Richard Alm, *Time Well Spent: The Declining Real Cost of Living in America*, Federal Reserve Bank of Dallas, 1997 Annual Report.

2. Oded Galor and David N. Weil, “Population, Technology, and Growth: From Malthusian Stagnation to the Demographic Transition and Beyond,” *American Economic Review*, vol. 20, no. 4 (September 2000).

3. Miriam Jordan, “Leprosy Remains a Foe in Country Winning the Fight Against AIDS,” *Wall Street Journal*, August 20, 2001.

4. Jane Spencer, “Why Beijing Is Trying to Tally the Hidden Costs of Pollution as China’s Economy Booms,” *Wall Street Journal*, October 2, 2006.

5. David Leonhardt, “If Richer Isn’t Happier, What Is?” *New York Times*, May 19, 2001.

6. Daniel Kahneman, Alan B. Krueger, David Schkade, Norbert Schwarz, and Arthur Stone, “Toward National Well-Being Accounts,” *American Economic Review*, vol. 94, no. 2 (May 2004).

7. “Economics Discovers Its Feelings,” *The Economist*, December 23, 2006.

8. Alexander Stille, “A Happiness Index with a Long Reach: Beyond GNP to Subtler Measures,” *New York Times*, May 20, 2000, p. A17.

9. Edward Hadas and Richard Beales, “Sarkozy Imagines: No GDP,” *Wall Street Journal*, January 10, 2008; David Jolly, “G.D.P. Seen as Inadequate Measure of Economic Health,” *New York Times*, September 15, 2009.

10. David Gonzalez, “A Coffee Crisis’ Devastating Domino Effect in Nicaragua,” *New York Times*, August 29, 2001.

11. Christina D. Romer, “Back from the Brink,” speech delivered at the Federal Reserve Bank of Chicago, September 24, 2009.

12. James B. Stewart, “Eight Days: The Battle to Save the American Financial System,” *The New Yorker*, September 21, 2009.

13. Rebecca Kern, “Girl Scout Cookie Sales Crumble,” *USA Today*, February 20, 2009.

14. “Hard Times,” *The Economist*, September 10, 2009.

15. Christina D. Romer, “The Economic Crisis: Causes, Policies, and Outlook,” testimony before the Joint Economic Committee, April 30, 2009.

16. Bruce Bartlett, “What Tax Cuts Can’t Do,” *New York Times*, December 20, 2000.

17. Romer, Chicago Federal Reserve speech.

18. Jagadeesh Gokhale, “Are We Saving Enough?” *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, July 2000.

19. “What a Peculiar Cycle,” *The Economist*, March 10, 2001.

20. James W. Paulsen, *Economic and Market Perspective*, Wells Capital Management, October 1999.

Розділ 10. Федеральна резервна система

1. R. A. Mundell, “A Reconsideration of the Twentieth Century,” *American Economic Review*, vol. 90, no. 3 (June 2000), pp. 327—40.

2. Justin Scheck, “Mackerel Economics in Prison Leads to Appreciation for Oily Filets,” *Wall Street Journal*, October 2, 2008.

3. David Berreby, “All About Currency Printers: The Companies That Make Money from Making Money,” *New York Times*, August 23, 1992.

4. Paul Krugman, “Fear Itself,” *New York Times Magazine*, September 30, 2001.

5. Stephanie Strom, “Deflation Shackles Japan, Blocking Hope of Recovery,” *New York Times*, March 12, 2001.

6. N. Gregory Mankiw, *Principles of Economics* (Fort Worth, Tex.: Dryden Press, 1998), p. 606.

7. Stephen G. Cecchetti, “Crisis and Responses: The Federal Reserve in the Early Stages of the Financial Crisis,” *Journal of Economic Perspectives*, vol. 23, no. 1 (Winter 2009).

8. “The Very Model of a Central Banker,” *The Economist*, August 27, 2009.

Розділ 11. Міжнародна економіка

1. Thomas Jaffe and Dyan Machan, “How the Market Overwhelmed the Central Banks,” *Forbes*, November 9, 1992.

2. Anatole Kaletsky, “How Mr. Soros Made a Billion by Betting Against the Pound,” *The Times of London*, October 26, 1992

3. “Big Mac Currencies,” *The Economist*, April 25, 2002.

4. Sylvia Nasar, “Weak Dollar Makes U.S. World’s Bargain Bazaar,” *New York Times*, September 28, 1992.

5. Ian Rowley, “Why Japan Hasn’t Stopped the Yen’s Rise,” *Business Week* (online), January 15, 2009.

6. Paul Krugman, “Misguided Monetary Mentalities,” *New York Times*, October 12, 2009.

7. Maurice Obstfeld and Kenneth Rogoff, “The Mirage of Fixed Exchange Rates,” National Bureau of Economic Research Working Paper W5191, July 1995.

8. Anthony Ramirez, "Pepsi Will Be Bartered for Ships and Vodka in Deal With Soviets," *New York Times*, April 9, 1990.
9. Peter Gumble, "Iceland: The Country That Became a Hedge Fund," CNN Money.com, December 4, 2008.
10. "Cracks in the Crust," *The Economist*, December 11, 2008.
11. Associated Press, as reported by Yahoo! Finance. "Iceland Says Goodbye to the Big Mac," October 26, 2009.
12. "No Pain, No Gain," *The Economist*, December 13, 2003.
13. James Fallows, "The \$1.4 Trillion Question," *The Atlantic*, January/February 2008.
14. Ibid.
15. "Reforming the Sisters," *The Economist*, February 17, 2001.
16. Ibid.

Розділ 12. Торгівля і глобалізація

1. Paul Krugman, "The Magic Mountain," *New York Times*, January 23, 2001.
2. Charles Wheelan, "Fast Food, Balinese Style," *Valley News*, January 25, 1989, p. 18.
3. "The Battle in Seattle," *The Economist*, November 27, 1999.
4. "Economic Nationalism: Bashing Foreigners in Iowa," *The Economist*, September 21, 1991.
5. Mary E. Burfisher, Sherman Robinson, and Karen Thierfelder, "The Impact of NAFTA on the United States," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, no. 1 (Winter 2001).
6. Dan Barry, "A Mill Closes, and a Hamlet Fades to Black," *New York Times*, February 16, 2001.
7. Marvin Zonis, "Globalization," *National Strategy Forum Review: Strategic Outlook 2001*, National Strategy Forum, Spring 2001.
8. Kenneth F. Scheve and Matthew J. Slaughter, "A New Deal for Globalization," *Foreign Affairs*, July/August 2007.
9. David Cortright and George A. Lopez, eds., *The Sanctions Decade: Assessing UN Strategies in the 1990s* (Boulder, Colo.: Lynne Rienner, 2000).
10. Anthony DePalma and Simon Romero, "Orange Juice Tariff Hinders Trade Pact for U.S. and Brazil," *New York Times*, April 24, 2000, p. A1.
11. "UN Chief Blames Rich Nations for Failure of Trade Talks," *New York Times*, February 13, 2000, p. 12.
12. Thomas Friedman, "Protesting for Whom?" *New York Times*, April 24, 2001.
13. Nicholas D. Kristof and Sheryl WuDunn, "Two Cheers for Sweatshops," *New York Times Magazine*, September 24, 2000, pp. 70—71.
14. Thomas Friedman, "Parsing the Protests," *New York Times*, April 14, 2000, p. 31.
15. Zonis, "Globalization."
16. "Web Sites Provide Opportunity for Artisans Around the World to Sell Their Wares Thus Increasing Living Standards," National Public Radio, September 11, 2000.

17. Kristof and WuDunn, "Two Cheers for Sweatshops."
18. "A Survey of Globalization," *The Economist*, September 29, 2001.
19. Kristof and WuDunn, "Two Cheers for Sweatshops."
20. Paul Krugman, "Hearts and Heads," *New York Times*, April 22, 2001.
21. "Economic Man, Cleaner Planet," *The Economist*, September 29, 2001.
22. Krugman, "Hearts and Heads."
23. John Micklethwait and Adrian Wooldridge, "Why the Globalization Backlash Is Stupid," *Foreign Policy*, September/October 2001.

Розділ 13. Економіка розвитку

1. "No Title," *The Economist*, March 31, 2001.
2. *World Development Report 2008*, World Bank (New York: Oxford University Press, 2000).
3. William Easterly, *The Elusive Quest for Growth* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 2001), p. 285.
4. *World Development Report 2002: Building Institutions for Markets*, World Bank, Oxford University Press, p. 3.
5. Thomas L. Friedman, "I Love D.C.," *New York Times*, November 7, 2000, p. A29.
6. Daron Acemoglu, Simon Johnson, and James Robinson, *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, NBER Working Paper No. W7771 (National Bureau of Economic Research, June 2000).
7. Daniel Kaufmann, Aart Kraay, and Pablo Zoido-Lobatin, *Governance Matters* (Washington, D.C.: World Bank, October 1999).
8. "No Title," *The Economist*, March 31, 2001.
9. Erica Field, "Entitled to Work: Urban Property Rights and Labor Supply in Peru," undated manuscript.
10. "A Coke and a Frown," *The Economist*, October 7, 2000, p. 73.
11. "No Title," *The Economist*, March 31, 2001.
12. Gary S. Becker, *Human Capital*, p. 24.
13. Easterly, *The Elusive Quest for Growth*, p. 160.
14. "Fare Thee Well, Iowa," *The Economist*, August 18, 2001.
15. Jeffrey Sachs, *Tropical Underdevelopment*, NBER Working Paper No. W8119 (National Bureau of Economic Research, February 2001).
16. Donald G. McNeil, "Drug Companies and Third World: A Case Study in Neglect," *New York Times*, May 21, 2000.
17. Rachel Glennerster and Michael Kremer, "A Better Way to Spur Medical Research and Development," *Regulation*, vol. 23, no. 2.
18. Jeffrey Sachs, "Nature, Nurture, and Growth," *The Economist*, June 14, 1997.
19. Jeffrey Sachs, "Growth in Africa: It Can Be Done," *The Economist*, June 29, 1996.
20. Jeffrey A. Frankel and David Romer, "Does Trade Cause Growth?" *American Economic Review*, vol. 89, no. 3 (June 1999), pp. 379—99.
21. Sachs, "Growth in Africa."

22. Jeffrey D. Sachs and Andrew M. Warner, “The Big Push: Natural Resource Booms and Growth,” *Journal of Development Economics*, June 1999, as cited in *Economic Intuition*, Montreal, Fall 1999.
23. “Tracking Angola’s Oil Money,” *The Economist*, January 15, 2000, p. 48.
24. Blaine Harden, “Angolan Paradox: Oil Wealth Only Adds to Misery,” *New York Times*, April 9, 2000.
25. “Open to the Winds: A Nation of Traders,” *The Economist*, September 12, 1987.
26. Norimitsu Onishi and Neela Banerjee, “Chad’s Wait for Its Oil Riches May Be Long,” *New York Times*, May 16, 2001.
27. Amartya Sen, *Development as Freedom* (New York: Alfred A. Knopf, 1999), p. 152.
28. Paul Collier, *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It* (New York: Oxford University Press), 2007.
29. “Coka and Al-Qaeda,” *The Economist*, April 3, 2004.
30. Nicholas D. Kristof and Sheryl WuDunn, “The Women’s Crusade,” *New York Times Magazine*, August 23, 2009.
31. “Self-Doomed to Failure,” *The Economist*, July 6, 2002.
32. Kristof and WuDunn, “The Women’s Crusade.”
33. Jeffrey Sachs, “The Best Possible Investment in Africa,” *New York Times*, February 10, 2001.
34. “What’s Good for the Poor Is Good for America,” *The Economist*, July 14, 2001.
35. Jeffrey Sachs, “Growth in Africa: It Can Be Done,” *The Economist*, June 29, 1996.
36. William Easterly, *The White Man’s Burden* (New York: Penguin, 2007).
37. William Easterly, “Was Development Assistance a Mistake,” *American Economic Review*, vol. 97, no. 2 (May 2007).
38. Craig Burnside and David Dollar, “Aid, Policies, and Growth,” *American Economic Review*, vol. 90, no. 4 (September 2000), pp. 847—68.
39. Dani Rodrik, “Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank’s *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*,” *Journal of Economic Literature*, vol. XLIV (December 2006).

Епілог. Життя в 2050 році: сім питань

1. “Out of Sight, Out of Mind,” *The Economist*, May 18, 2001.
2. Denise Grady, “In Quest to Cure Rare Diseases, Some Get Left Out,” *New York Times*, November 16, 1999.
3. Anthony Lewis, “A Civilized Society,” *New York Times*, September 8, 2001.
4. Phred Dvorak, “A Puzzle for Japan: Rock-Bottom Rates, but Few Borrowers,” *Wall Street Journal*, October 25, 2001.
5. Simon Johnson, “The Quiet Coup,” *The Atlantic*, May 2009.

Науково-популярне видання

ВІЛАН Чарльз
**Гола економіка.
Викриття нудної науки**

Керівник проекту *К. В. Новак*
Відповідальний за випуск *К. В. Озерова*
Редактор *М. І. Мартинюк*
Художній редактор *А. В. Ачкасова*
Технічний редактор *В. Г. Євлахов*
Коректор *А. М. Фурман*

Підписано до друку 14.02.2018. Формат 60х90/16.
Друк офсетний. Гарнітура «Minion Pro». Ум. друк. арк. 20.
Наклад 4000 пр. Зам. № .

Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»
Св. № ДК65 від 26.05.2000
61140, Харків-140, просп. Гагаріна, 20а
E-mail: cop@bookclub.ua

Віддруковано з готових діапозитивів на ПП «ЮНІСОФТ»
Свідоцтво ДК №3461 від 14.04.2009 р. www.unisoft.ua
61036, м. Харків, вул. Морозова, 13Б

UNISOFT

Вілан Ч.

В44 Гола економіка. Викриття нудної науки / Чарльз Вілан ; пер. з англ. О. Дем'янука. — Харків : Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2018. — 320 с.

ISBN 978-617-12-5182-3 (PDF)

ISBN 978-0-393-33764-8 (англ.)

УДК 330