

$$+ \quad \Sigma \quad \$ \quad = \quad \text{пешак}$$

$$\$ \quad = \quad \text{ХА-ЮН ЧАНГ} \quad + \quad \Sigma$$

ЕКОНОМІКА

ІНСТРУКЦІЯ З ВИКОРИСТАННЯ

$$+ \quad \Sigma \quad \$ \quad = \quad \%$$

$$\Sigma \quad + \quad = \quad \% \quad \$$$

$$\$ \quad = \quad \% \quad + \quad \Sigma$$

$$\text{пешак} \quad \Sigma \quad \$ \quad = \quad \%$$

ЕКОНОМІКА

ІНСТРУКЦІЯ З ВИКОРИСТАННЯ

Ha-Joon Chang

ECONOMICS

THE USER'S GUIDE

Ха-Юн Чанг

ЕКОНОМІКА

ІНСТРУКЦІЯ З ВИКОРИСТАННЯ

Переклад з англійської
Андрій Лапін



КИЇВ • 2016

УДК 33(02.062)
ББК 65я9
Х12

Ха-Юн Чанг

Х12 Економіка. Інструкція з використання / Ха-Юн Чанг; пер. з англ.
Андрій Лапін. – К. : Наш Формат, 2016. – 400 с. – іл.
ISBN 978-617-7279-42-5

Ця книга — про економіку як просту науку, яку здатен збагнути кожен. Автор — корейський економіст Ха-Юн Чанг — показує нам «закритий» світ економіки, що приховується від загалу за купою чисел, заплутаних формул та незрозумілих термінів. У книзі стверджується: знатися на економіці може і повинен кожен.

Серед усього іншого автор розмірковує над причинами світової кризи 2008-го року, над тим, чи справді люди бідні, бо ліниві, а усі багаті — працьовиті, а також чи може країна досягти економічних успіхів, перестрибнувши через етап індустріалізації. І все це — доступно, подекуди жартівливою, мовою.

УДК 33(02.062)
ББК 65я9

Переклав з англійської *Андрій Лапін*

Редактор <i>Ірина Матюшенко</i>	Верстальник <i>Дмитро Барінов</i>
Науковий редактор <i>Олександра Гуменна</i>	Дизайнер обкладинки <i>Євгенія Мелеховець</i>
Випусковий редактор <i>Ілона Буц</i>	Коректор <i>Тамара Клюкіна</i>
Відповідальний за випуск <i>Антон Мартинов</i>	Головний редактор <i>Катерина Дем'янчук</i>

Науково-популярне видання. Серія «Світоглядна література»

Всі права захищені, жодна частина цього видання не може бути відтворена, збережена в пошуковій системі або передана в будь-якій формі і будь-якими засобами: електронними, механічними, фотокопіювальними чи іншими – без попереднього письмового дозволу власника авторських прав.

Надруковано в Україні видавництвом «Наш Формат» у типографії «Фактор-Друк» (61030, Харків, вул. Саратовська, 51.) Наклад 2000 прим. Підписано до друку 24.06.2016. Термін придатності необмежений
Замовлення

ТОВ «НФ», пров. Алли Горської, 5, м. Київ, Україна, 01032
(044) 222-53-49, pub@nashformat.ua, www.nashformat.ua, свідоцтво ДК № 4722 від 19.05.2014
Висновок Державної санітарно-епідеміологічної експертизи № 05.03.02-04/51017 від 16.11.2015

ISBN 978-617-7279-42-5

© 2014 by Ha-Joon Chang
© Плискін В., переклад з англійської, 2015
© ТОВ «НФ», виключна ліцензія на видання, оригінал-макет, 2016

ЗМІСТ

ПРОЛОГ

До чого це все? 7

НАВІЩО ВИВЧАТИ ЕКОНОМІКУ?

ІНТЕРЛЮДІЯ I

Як читати цю книгу 13

РОЗДІЛ 1

Життя, Всесвіт і все інше 19

ЩО ТАКЕ ЕКОНОМІКА?

РОЗДІЛ 2

Від шпильки до ПІН-коду 31

КАПІТАЛІЗМ ЗРАЗКА 1776 ТА 2014 РОКІВ

РОЗДІЛ 3

Як ми до цього дійшли? 45

СТИСЛА ІСТОРІЯ КАПІТАЛІЗМУ

РОЗДІЛ 4

Хай розквітне сотня квітів 95

ЯК ЗАЙМАТИСЯ ЕКОНОМІКОЮ

РОЗДІЛ 5

Дійові особи 145

ХТО Є СУБ'ЄКТАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ?

ІНТЕРЛЮДІЯ II	
Рухаймося далі...	171
<hr/>	
РОЗДІЛ 6	
А скільки вам потрібно?	177
ОБСЯГ ВИРОБНИЦТВА, ДОХІД І ЩАСТЯ	
<hr/>	
РОЗДІЛ 7	
Як росте ваш сад?	201
СВІТ ВИРОБНИЦТВА	
<hr/>	
РОЗДІЛ 8	
Негаразди в банку «Надійність і довіра»	231
ФІНАНСИ	
<hr/>	
РОЗДІЛ 9	
«Хай здохне Борисова коза»	261
НЕРІВНІСТЬ І БІДНІСТЬ	
<hr/>	
РОЗДІЛ 10	
«У мене є кілька знайомих, які працювали»	285
РОБОТА І БЕЗРОБІТТЯ	
<hr/>	
РОЗДІЛ 11	
Левіафан чи філософ-правитель?	309
РОЛЬ ДЕРЖАВИ	
<hr/>	
РОЗДІЛ 12	
«Усього вдосталь»	333
МІЖНАРОДНИЙ ВИМІР	
<hr/>	
ЕПІЛОГ	
Що тепер?	369
ЯК НАМ ВИКОРИСТОВУВАТИ ЕКОНОМІКУ, ЩОБ ВОНА ПРИНОСИЛА КОРИСТЬ ГОСПОДАРСТВУ?	
<hr/>	

ПРОЛОГ

ДО ЧОГО ЦЕ ВСЕ?

НАВІЩО ВИВЧАТИ
ЕКОНОМІКУ?

Моїм батькам

Чому люди не надто цікавляться економікою?

Якщо ви взяли до рук цю книгу, то, напевне, хоч трохи цікавитесь економікою. Навіть якщо так, мабуть, вам усе ж таки трохи страшно. Економіку вважають наукою, можливо, не настільки складною, як фізика, але теж доволі непростою. Хтось із вас, імовірно, пригадує виступи економістів на радіо: їхні твердження викликали певні сумніви, проте ви все одно приймали їх на віру. Зрештою, так сказав експерт, а ви в своєму житті жодної книжки з економіки не прочитали.

Та чи справді економіка така вже складна? Звісно, ні, якщо пояснювати її простими словами. У своїй попередній книзі «23 факти про капіталізм, які від вас приховують» я нахабно заявив, що економіка на 95 % — це просто здоровий глузд, який навмисне ускладнюють професійними термінами й математикою.

Економіка — не єдина царина, яку хочуть зробити складнішою, ніж вона є насправді. У будь-якій професійній галузі, де потрібні спеціальні знання, — економіці, слюсарстві або медицині — професійна мова сприяє порозумінню між фахівцями, але ускладнює спілкування із зовнішнім світом. Люди технічних професій трохи цинічні: вони свідомо прагнуть зробити свій фах складнішим, ніж він є, аби виправдати високу вартість своїх послуг.

Проте жодній іншій дисципліні не «пощастило» настільки відгородитися від загалу, як економіці. Не володіючи особливими знаннями, люди готові сперечатися на безліч тем: про кліматичні зміни, одностатеві шлюби, війну в Іраку чи атомні електростанції. Але коли розмова доходить до економіки, багато хто миттю втрачає бажання будь-що говорити чи доводити. Коли ви востаннє дискутували про долю євровалюти, нерівність у Китаї або майбутнє

обробної промисловості США? Ці питання важливі незалежно від того, де ми живемо, адже можуть покращити або погіршити ринок праці, вплинути на зарплату, а зрештою, і на пенсію. Утім, швидше за все, ви про них серйозно не замислювалися.

Такий дивний стан речей почасти можна пояснити тим, що економічні проблеми не зачіпають наших почуттів так глибоко, як, скажімо, кохання, травми, смерть або війна. Так сталося ще й тому, що протягом кількох останніх десятиліть людей особливо наполегливо переконували, буцімто економіка — як фізика і хімія — це наука, де на всі запитання вже готова єдина правильна відповідь. Тому всім, хто не знається на економіці, слід просто прийняти думку фахівців і впокоритися з нею. Грегорі Манків, професор економіки Гарвардського університету й автор одного з найпопулярніших підручників з цієї дисципліни, одного разу сказав: «Економісти полюбляють маскуватися під учених. Це я точно знаю, адже сам часто це роблю. Викладаючи на молодших курсах, я цілком свідомо називаю економіку наукою, щоб у студентів не склалося враження, що вони вивчатимуть якусь аморфну навчальну дисципліну»¹.

Прочитавши цю книгу, ви зрозумієте, що економіку в жодному разі не можна називати наукою на кшталт фізики чи хімії. Існує безліч економічних теорій, кожна з них висвітлює складну реальність із певного боку, надає свої моральні та політичні оцінки й судження та, врешті-решт, доходить власних висновків. І цього ще замало: економічні теорії досі не могли спрогнозувати розвиток подій у реальному житті навіть у тих галузях, до яких дотикаються безпосередньо, не в останню чергу тому, що люди наділені свободою волі, й це відрізняє їх від молекул і фізичних об'єктів².

Якщо в економіці не існує єдиної правильної відповіді, ми не можемо залишити її в руках експертів. Кожен свідомий громадянин має знатися на економіці. Звісно, я не пропоную вам узяти грубий підручник і прийняти якусь єдину думку. Ні, економіку слід вивчати так, щоб ознайомитись із різноманітними економічними аргументами й навчитися кожен із них критично оцінювати з урахуванням певних економічних умов, моральних цінностей і політичної мети (зауважте, я не маю на увазі якийсь

«один аргумент»). Для цього потрібна книга, в якій економіка викладається по-новому. Я сподіваюся, що в цій книзі ви знайдете саме такий виклад.

Чим ця книга відрізняється від інших?

Чим ця книга відрізняється від інших вступних книг з економіки?

По-перше, я сприймаю читачів серйозно. І це не просто слова. Моя книга — не стислий переказ неосяжної одвічної істини. Я розповідаю про різні прийоми аналізу економіки й щиро сподіваюся, що читачі цілком здатні їх критично сприймати. Я не уникаю обговорення таких фундаментальних методологічних питань, як-от: чи є економіка наукою та яке значення мають (і повинні мати) для неї моральні цінності. За можливості я розкриваю передумови економічних теорій, аби читачі могли сформуванати власну думку про їхню реалістичність і доречність. Окрім того, я розповідаю, звідки беруться та як збираються числові дані, принагідно попереджаючи, що вони не є такими само об'єктивними, як, скажімо, маса слона або температура посудини з водою*. Словом, я намагаюся пояснити читачеві, як потрібно думати, а не *про що*.

Книга вимагає від читачів якнайглибшого аналізу, але це не означає, що вона складна. У ній немає нічого незрозумілого для людей із середньою освітою. Вам необхідно лише виявити цікавість, щоб дізнатися про справжній стан справ, і терпіння, щоб за один раз подолати кілька підрозділів.

По-друге, докорінна відмінність моєї книги від інших полягає в тому, що в ній чимало розповідається про світ як він є. Ні, це не помилка: я справді маю на увазі цілий світ. Тут ви знайдете відомості про різні країни. Звісно, не всім я приділяю однакову увагу. Однак, на відміну від більшості інших книг з економіки, я не обмежуюся однією-двома країнами або лише одним типом (скажімо,

* Хоча самі вчені, якщо ви їх запитаете, скажуть, що навіть ці показники не є цілком об'єктивними.

лише заможними або лише бідними країнами). Інформацію переважно подано в числах: масштаби світової економіки, частка в ній США чи Бразилії, частка виробленої продукції, інвестованої Китаєм або Демократичною Республікою Конго, тривалість робочого дня в Греції чи в Німеччині. До цього додаються детально перевірені відомості про інституційні механізми, історичне тло, політичні курси тощо. Сподіваюся, наприкінці книги читач зможе сказати, що має уявлення про те, як насправді працює світовий економічний механізм.

«А зараз щось зовсім інше...»*

* Так казали в шоу «Летючий цирк Монті Пайтона».

ІНТЕРЛЮДІЯ I

ЯК ЧИТАТИ ЦЮ КНИГУ

Розумію, що не всі читачі готові присвятити цій книзі багато часу, принаймні спочатку. Тому пропоную кілька способів читання, залежно від того, скільки у вас є вільного часу.

Якщо у вас є десять хвилин: прочитайте назви розділів і першу сторінку кожного з них. Якщо мені пощастить, наприкінці десятиї хвилини у вас раптом знайдеться для читання ще кілька вільних годин.

Якщо у вас є кілька годин: прочитайте два перші розділи й епілог. Усе інше можете швидко переглянути.

Якщо у вас є півдня: прочитайте лише заголовки — назви розділів — і висновки, виділені курсивом майже в кожному розділі. Якщо ви швидко читаете, можете також ознайомитися зі вступним розділом і висновками кожного розділу.

Якщо у вас є час і терпіння читати від початку до кінця: раджу вам це зробити. Це найкращий спосіб. І я цим неабияк тішитимусь. Але ви все одно можете пропускати окремі не цікаві вам частини, читаючи лише заголовки.

ЧАСТИНА ПЕРША

ЗВИКАННЯ

РОЗДІЛ 1

ЖИТТЯ, ВСЕСВІТ І ВСЕ ІНШЕ

ЩО ТАКЕ ЕКОНОМІКА?

Що таке економіка?

Читач, не знайомий із нашою темою, може вважати, що економіка — це наука про господарство. Якщо хімія вивчає хімічні речовини, біологія — живих істот, соціологія — суспільство, то економіка, в такому разі, має вивчати господарство.

Утім, у найпопулярніших сучасних книгах зазначається, що економіка — це дещо значно більше. Автори книг вишуковують відповідь на одвічне запитання «життя, Всесвіту та всього іншого» — як у науково-фантастичному «Путівнику Галактикою». До речі, за цим культовим гумористичним романом Дугласа Адамса 2005 року зняли фільм із Мартіном Фріменом (із фільму «Гобіт») у головній ролі.

Тім Гарфорд, журналіст газети *Financial Times* і автор популярної книги «Економіст під прикриттям», стверджує, що економіка вивчає життя. Не випадково свою другу книгу він назвав «Логікою життя».

Ще не знайшлося економіста, який би заявив, що економіка пояснює Всесвіт. Як не крути, а це поки що залишається сферою діяльності фізиків, на яких протягом століть рівнялися економісти, прагнучи зробити зі свого фаху науку*. Щоправда, деяким економістам майже вдалося охопити Всесвіт: вони заявили, що економіка вивчає «цілий світ». Наприклад, підзаголовок другого тому популярної серії «Економічний натураліст» Роберта Франка звучить так: «Як економіка допомагає вам зрозуміти світ».

Тепер варто сказати про «все інше». Підзаголовок книги «Логіка життя» — «Вступ до нової економіки про все на світі».

* Тут даються взнаки заздрощі до фізики.

Аналогічно, в підзаголовку «Фрікономіки»* Стівена Левітта і Стівена Дабнера — мабуть, найвідомішої наразі книги з економіки — автори обіцяють дослідити «Прихований бік усього на світі». Роберт Франк також з усім цим погоджується, але висловлюється трохи обережніше. У підзаголовку до першої книги із серії «Економічний натураліст» він обіцяє розповісти, «чому економіка пояснює *майже* все» (курсив мій).

То що ми маємо? Економіка (майже) охоплює життя, Всесвіт і все інше**.

Якщо подумати, це надто зухвала заява для дисципліни, не здатної зробити головного — пояснити, як працює господарство. А саме це, на думку більшості нефакхівців, є її головним завданням.

Незадовго до фінансової кризи 2008 року більшість економістів запевняли, що ринки рідко помиляються, а сучасна економіка вже знайшла способи вирішувати всі їхні нечисленні проблеми. Роберт Лукас, лауреат Нобелівської премії з економіки 1995 року***, у 2003-му сказав, що «питання уникнення економічної депресії вже розв'язано»¹. На величезний подив більшості економістів, 2008 року світ охопила фінансова криза****. Більше того, вони навіть не спромоглися запропонувати дієві шляхи подолання її наслідків.

Схоже, економіка страждає від манії величі. Інакше просто неможливо пояснити, як дисципліна, неспроможна впоратися з проблемами у власній сфері, може запевняти всіх у тому, що вона пояснює все (чи майже все) на світі.

* Левіт, Стівен Д., Дабнер, Стівен Дж. Фрікономіка/Стівен Д. Левітт, Стівен Дж. Дабнер. — К.: Наш Формат, 2016. — *Прим. ред.*

** До речі, від цього економістам мало би працюватися значно легше, адже ми вже знаємо відповідь на одвічне питання. Відповідь — 42. Однак поки що про це говорити не будемо.

*** Нобелівська премія з економіки не є справжньою Нобелівською премією. Наприкінці XIX століття шведський промисловець Альфред Нобель започаткував Нобелівську премію в кількох номінаціях (фізика, хімія, фізіологія, медицина, література та мир), а економічну премію започаткував Банк Швеції (Ріксбанк) 1968 року за назвою «Премія з економічних наук Банку Швеції пам'яті Альфреда Нобеля».

**** Це навряд чи здивувало б покійного Джона Кеннета Гелбрейта (1908–2006), який свого часу пожартував: «Економічні прогнози потрібні лише для того, щоб на їхньому тлі астрологія мала серйозний вигляд».

Економіка вивчає раціональний вибір людей...

Ви, мабуть, вважаєте мене несправедливим. Хіба всі ті книги пишуться не для масового ринку, де битва за читачів така жорстка, що видавці й автори вимушені згущувати барви? Ви впевнені, що в серйозних академічних колах ніхто не робить гучних заяв про «всезнайство» своєї дисципліни.

Так, автори тих книг справді згущують барви, але ж як вони це роблять? Ці люди могли б розповідати, що «економіка пояснює все, що стосується господарства», а натомість вони запевняють, що «економіка може пояснити не лише господарство, а й усе інше».

Так сталося через сьогоднішнє засилля так званої неокласичної школи економіки з її власним визначенням дисципліни. За стандартним формулюванням, яке вперше з'явилося в книзі Лайонела Роббінса «Есей про природу та значення економічної науки» 1932 року та вживається досі в різних версіях, економіка — це «наука, що досліджує людські вчинки як співвідношення між метою та обмеженими ресурсами, які можуть мати альтернативне використання».

Таким чином, економіка визначається за теоретичним підходом, а не за предметом. Економіка вивчає **раціональний вибір**, тобто вибір на підставі ретельного і систематичного розрахунку максимального досягнення мети за допомогою обмежених ресурсів. Гері Беккер, відомий економіст із Чикаго та лауреат Нобелівської премії з економіки 1992 року, зазначав, що цей розрахунок може стосуватися будь-чого: шлюбу, народження дітей, скоєння злочину або наркозалежності, а не лише таких суто «економічних» питань (у розумінні нефакхівців), як праця, гроші й міжнародна торгівля. У 1976 році в Беккера видав книгу «Економічний підхід до поведінки людини». Без перебільшень — автор справді стверджував, що економіку можна застосувати до всього на світі.

Тенденція до використання так званого економічного підходу до будь-чого, якій критики дали назву «економічний імперіалізм», сягнула апогею з виходом книжок на кшталт «Фріконіміки». У цій книзі майже не розповідається про суто економічні

питання в розумінні більшості людей. Натомість із неї можна дізнатися про японських сумоїстів, американських учителів, чиказьких наркоторгівців, учасників телегри «Слабка ланка», ріелтерів і Ку-клаукс-клан.

Більшості читачів зрозуміло (і це визнають самі автори), що жоден з її героїв, окрім ріелтерів та наркоторгівців, ніяк не пов'язаний з економікою. Однак, на думку багатьох сучасних економістів, змови японських сумоїстів для допомоги одне одному чи підробка американськими вчителями оцінок учнів для покращення власних результатів так само важливі для економіки, як доцільність подальшого перебування Греції в Єврозоні, боротьба корпорацій *Apple* і *Samsung* за ринок смартфонів та спосіб зниження безробіття серед іспанської молоді (на час написання цих рядків вона становила понад 55 %). Для цих економістів суто економічні питання не мають жодної переваги, адже вони лише частина того (перепрошую, звісно, — всього), що може пояснити економіка, оскільки вони визначають її за теоретичним підходом, а не за предметом.

...чи господарство?

Очевидну альтернативу такому визначенню, вже побіжно згадану мною, можна сформулювати так: економіка вивчає господарство. Та, власне, що таке господарство?

Господарство — це все, що пов'язане з грошми. Чи ні?

Більшість читачів інтуїтивно розуміють, що господарство — це все, що стосується грошей: їхня відсутність, заробляння, витрати, заощадження, позики та їх повернення. Це не зовсім так, але для початку ознайомлення з господарством і економікою цього достатньо.

Ще одне: коли ми кажемо, що господарство стосується грошей, то не маємо на увазі фізичні гроші — банкноти, золоті монети або величезне, майже непідйомне каміння, що колись виконувало роль грошей на деяких тихоокеанських островах. Ні, все це лише символ. **Гроші** — символ того, що винні вам інші члени

суспільства, або певна частка ресурсів суспільства, якої ви маєте право вимагати².

Створення, продаж і купівля грошей та інших фінансових інструментів (акцій компаній, деривативів і численних складних фінансових продуктів, про які я розповім у наступних розділах) — це предмет вивчення великої галузі економіки за назвою «фінансова економіка». Наразі індустрія фінансових послуг домінує в багатьох країнах, тож чимало людей вважають, що економіка зводиться до фінансової економіки, хоча насправді це лише незначна її частина.

Ви можете отримувати гроші (або право вимагати певні ресурси) в кілька способів. Значна частина економічної науки займається (чи принаймні мала б займатися) саме цим.

Праця — найпоширеніший спосіб отримання грошей

Найбільш звичний спосіб отримати гроші (якщо, звісно, ви не народилися заможним) — це працювати (включно з тими випадками, коли ви працюєте самі на себе). Тож економіка займається питанням **праці**, яке можна розглядати під різним кутом.

Працю можна розглядати з позиції окремого працівника. Працевлаштування та розмір зарплати залежать від ваших навичок і попиту на них. Ви можете отримувати дуже високу зарплату, володіючи рідкісними навичками, як, скажімо, футболіст Крістіану Роналду. Також ви можете втратити роботу через те, що хтось винайде машину, яка виконуватиме вашу роботу в сто разів швидше, — як це сталося з містером Бакетом, батьком Чарлі, котрий закручував кришки на тюбиках із зубною пастою, в екранізації твору Роальда Дала «Чарлі та шоколадна фабрика» 2005 року*. Може також статися, що вам доведеться погодитися на нижчу зарплату й гірші умови праці, оскільки ваша компанія стане збитковою через дешевий імпорт, наприклад, із Китаю. Ситуацій може бути безліч. Для розуміння сутності праці навіть на рівні одного працівника

* У книзі (Дал, Рояльд. Чарлі і шоколадна фабрика/Рояльд Дал. — К.: А-БА-БА-ГА-ЛА-МА-ГА. — 2005), щоправда, містер Бакет втратив роботу не через машину, яка його замінила, а тому що його фабрика збанкрутувала. — *Прим. ред.*

нам потрібно знати про його навички, технологічні нововведення й особливості міжнародної торгівлі.

Зарплата й умови праці також значною мірою залежать від «політичних» рішень, що змінюють масштаби та характеристики ринку праці (я взяв «політичні» в лапки, бо насправді межа між економікою та політикою розмита, але про це ми поговоримо пізніше, в 11 розділі). Вступ східноєвропейських країн до Європейського Союзу значно вплинув на зарплату й поведінку робітників у Західній Європі — на їхніх ринках праці різко зросла кількість робочої сили. Обмеження на працю дітей наприкінці ХІХ — на початку ХХ століття мало зворотний ефект: ринок праці скоротився, а значна кількість потенційних робітників опинилася поза його межами. Нормативні вимоги до робочого часу, умов праці та мінімальної зарплати — усе це приклади менш масштабних «політичних» рішень, що впливають на нашу роботу.

У господарстві гроші рухаються

Окрім праці, гроші можна отримувати внаслідок їхнього **руху (кюлообігу)**. Це коли вам просто дають їх готівкою або натурою, тобто шляхом безпосереднього надання товарів (наприклад, їжі) або послуг (наприклад, початкової освіти). Готівкою чи натурою гроші можуть рухатися по-різному.

Існують гроші, що приходять від близьких вам людей. Наприклад, фінансова підтримка дітей з боку батьків, турбота про літніх родичів чи подарунки від членів громади на весілля вашої дочки.

Також існують благодійні пожертви, коли гроші добровільно перераховують незнайомцям. Поодинці або гуртом (через корпорації та добровільні об'єднання) люди віддають кошти добродійним організаціям, які допомагають нужденним.

Кількісно добродійність помітно поступається рухові грошей через державні органи, що збирають податки з одних, аби підтримувати інших. Логічно, що економіка значною мірою займається державним фінансуванням, тому один із її розділів зветься економікою державного господарювання.

Навіть у дуже незаможних країнах діють державні механізми, за якими готівкові кошти або товари натурою (приміром,

безкоштовні крупини) надаються групам населення, яким живеться найгірше (літнім людям, людям з обмеженими можливостями, малозабезпеченим). У заможніших країнах, особливо в Європі, існують значно більш масштабні механізми руху грошей, а виплачувані суми доволі значні. Такі держави називають **державами загального добробуту**; в них діє **прогресивне оподаткування** (ті, хто більше заробляє, платять пропорційно більше податків із доходів) і **загальні блага** (всі громадяни, а не лише найбідніші чи інваліди мають право отримувати мінімальний дохід і базові медичні, освітні та інші послуги).

*Зароблені та переміщені ресурси
споживаються у вигляді товарів і послуг*

Якщо ви вже отримали доступ до ресурсів через працю або рух коштів, то споживаєте їх. Ми фізичні істоти, тож нам потрібні хоча б мінімальна кількість їжі, одягу, енергії, житло та інші **товари** для задоволення базових потреб. Більш «високі» духовні потреби змушують нас споживати товари іншого типу: книги, музичні інструменти, спортивні знаряддя, телебачення, комп'ютери тощо. Ми також купуємо та споживаємо **послуги**: проїзд у громадському транспорті, сервіс перукарень, обіди в ресторанах чи відпочинок за кордоном³.

Із цього випливає, що економіка вивчає **споживання**: як люди розподіляють гроші на різні види товарів і послуг, як обирають продукт в умовах конкуренції, як споживачами маніпулюють та/або інформують їх через рекламу, як компанії витрачають гроші на підвищення престижу торгової марки тощо.

У будь-якому випадку товари і послуги потрібно виробляти

Для того, щоб споживати товари і послуги, спершу їх потрібно виробити. Товари — на фермах і фабриках, послуги — в офісах і крамницях. Це вже царина **виробництва** — частини економіки, яку найчастіше оминає неокласична школа, оскільки, ставши панівною у 1960-ті роки, вона зосереджується на обміні й споживанні.

У традиційних підручниках виробництво виступає в ролі такої собі «чорної скриньки», де **праця** (робота, яку виконують люди)

та **капітал** (інструменти й обладнання) певним чином поєднуються для створення товарів і послуг. Майже нічого не пишуть про те, що виробництво — не лише поєднання абстрактних одиниць, праці і капіталу, а й вирішення багатьох дрібних, проте дуже важливих питань. Зазвичай їх не пов'язують з економікою, хоча вони надзвичайно важливі для неї: місце розташування фабрики, контроль за робітниками, робота з профспілками, систематичне удосконалення технологій через дослідження їхньої якості тощо.

Економісти зазвичай радо перекладають вивчення цих питань на плечі інших — інженерів і менеджерів виробництва.

Проте, якщо подумати, виробництво є підмурівком, на якому тримається будь-яке господарство. І справді: зміни в галузі виробництва були, як правило, головними причинами соціальних змін. Світ, у якому ми живемо, є саме таким завдяки послідовним змінам технологій та інститутів, пов'язаних із виробництвом, що сталися після Промислової революції. Фахівці з економіки й ті, хто формує свою думку, дослухаючись до них, мали б приділяти виробництву значно більшу увагу.

Висновки: економіка як вивчення господарства

Я вважаю, що економіку слід визначати не за її методологією чи теоретичним підходом, а за предметом, як це відбувається в усіх інших дисциплінах. Предметом економіки має бути господарство, що включає в себе гроші, працю, технології, міжнародну торгівлю, податки та інші категорії, пов'язані з тим, як ми виробляємо товари й послуги, розподіляємо отримані прибутки та споживаємо вироблену продукцію. Економіка не вивчає «життя, Всесвіт і все інше» (або «майже все інше»), як думає багато хто з економістів.

Таке визначення економіки в цій книзі — її докорінна відмінність від більшості інших.

В інших книгах економіку визначають через методологію і наголошують, що існує лише один правильний спосіб займатися нею — неокласичний. У деяких книгах зовсім низької якості ви

не знайдете й згадки про існування інших економічних шкіл, окрім неокласичної.

Визначаючи економіку через її предмет, ця книга наголошує: є чимало способів займатися економікою; у кожного — свої сфери застосування, «білі плями», переваги та недоліки. Зрештою, від економіки ми бажаємо отримати якомога точніше пояснення різних економічних явищ, а не постійні «докази» того, що певна економічна теорія здатна пояснити не лише економіку, а й усе на світі.

Додаткова література

R. BACKHOUSE

The Puzzle of Modern Economics: Science or Ideology? (Cambridge: Cambridge University Press, 2012)

B. FINE AND D. MILONAKIS

From Economics Imperialism to Freakonomics: The Shifting Boundaries between Economics and the Other Social Sciences (London: Routledge, 2009)

РОЗДІЛ 2

ВІД ШПИЛЬКИ ДО ПІН-КОДУ

КАПІТАЛІЗМ ЗРАЗКА
1776 ТА 2014 РОКІВ

Від шпильки до ПІН-коду

Про що була перша книга з економіки? Гадаєте, про золото, землю, банківську справу чи міжнародну торгівлю? А ось і ні — про шпильку.

Нічого спільного з кредитними картками в шпильки, звісно, нема*. Цією металевою шпилькою більшість із вас навіть не користується, якщо, звісно, не заколює нею своє довге волосся або не шиє одяг власноруч.

Саме про виробництво шпильки йдеться на початку праці, що вважається (хоча й помилово¹) першою книгою з економіки — «Дослідження про природу і причини багатства народів» Адама Сміта (1723–1790).

Із перших сторінок Сміт стверджує, що головним джерелом збільшення багатства є зростання продуктивності шляхом глибшого **поділу праці**, тобто поділу процесів виробництва на менші, більш спеціалізовані етапи. Сміт вважає, що поділ праці збільшує продуктивність у трьох напрямках. По-перше, коли робітники постійно виконують одне-два завдання, вони набувають вправності й працюють швидше («справа майстра величає»). По-друге, завдяки спеціалізації робітники не витрачають часу на перехід, фізичний і мисленневий, від одного завдання до іншого (скорочення «витрат на перехід»). І, нарешті, ще одна суттєва перевага: поділ праці на якомога менші частки дозволяє автоматизувати всі етапи, а відтак — виконувати роботу з надлюдською швидкістю (завдяки механізації).

* Гра слів: англійською мовою «шпилька» (pin) та «ПІН-код» (PIN) пишуться однаково, за винятком великих літер, — *Прим. пер.*

Сміт наводить такий приклад: десять робітників ділять процес виготовлення шпильки, й кожен виконує одне-два завдання. У такий спосіб вони здатні виробити 48 тис. шпильок (4800 шпильок із робітника) протягом дня. Як стверджує Сміт, ці самі працівники виготовлять щонайбільше по 20 шпильок кожен, якщо займатимуться всім процесом самостійно.

Сміт назвав приклад зі шпилькою «дріб'язковим», адже у виробництві інших товарів поділ праці складніший, але, вочевидь, він жив у епоху, коли десятеро людей виготовляли шпильку й це вважалося великим досягненням. Принаймні достатньо великим, щоб учений міг поставити його на чільне місце в своєму омріяному *magnum opus* із дисципліни, про яку в той час ще ніхто не чув.

За два з половиною століття, що минули відтоді, завдяки механізації та використанню хімічних процесів технології зробили величезний крок уперед, зокрема й у виробництві шпильок. За два покоління після Сміта обсяги виготовлених шпильок у розрахунку на одного робітника зросли майже вдвічі. 1832 року Чарльз Беббідж, математик та автор ідеї, що стала основою для створення комп'ютера*, слідом за Смітом дослідив роботу шпилькових фабрик. Він виявив, що один робітник виробляє близько 8 тис. шпильок щодня. Минуло ще півтора століття, технологічний прогрес ішов далі, й шпильки почали вироблятися ще в сто разів швидше: покійний Кліффорд Преттен, кембриджський економіст, 1980 року встановив, що за день робітник у той час виготовляв до 800 тис. шпильок².

Збільшення продуктивності виробництва товару — в нашому випадку шпильки — це ще далеко не все. Сьогодні ми виробляємо безліч товарів, про які в епоху Сміта могли лише мріяти (чого варті хоча б літальні апарати). А є ще чимало речей, які сучасникам Сміта навіть і не снилися: мікрочіпи, комп'ютери, оптоволоконні кабелі та багато інших технологій, без яких ми не уявляємо свого життя.

* Перший комп'ютер Беббіджа називався різницевою машиною. Згодом Вільям Гібсон та Брюс Стерлінг так само назвали свій науково-фантастичний роман, що став класикою жанру «стімпанк».

Змінюється все: як змінилися дійові особи та інституції за капіталізму

Із часів Адама Сміта змінилися не лише технології виробництва, тобто способи створення товарів. **Суб'єкти економічної діяльності** (учасники економічних відносин) та **економічні інституції** (правила організації виробництва та інших видів економічної діяльності) також пережили докорінні зміни.

За життя Сміта господарство Великої Британії, яке він називав «комерційним суспільством», у найзагальніших рисах було схожим на економіку більшості сучасних країн. Інакше його робота взагалі не мала б значення. На відміну від інших економік того періоду, у Великій Британії вже тоді існував капіталізм (іншими капіталістичними країнами на той час були Нідерланди, Бельгія та деякі регіони Італії).

Отже, що таке капіталістичне господарство, чи **капіталізм**? Це таке господарство, за якого продукти виробляють заради отримання прибутку, а не для власного споживання (як у **натуральному господарстві**, коли продукція виготовляється для себе) чи з політичних зобов'язань (як у феодальному суспільстві або в соціалістичному господарстві, коли політична верхівка, відповідно аристократи й орган центрального планування, визначають, що саме треба виробляти).

Прибуток — це різниця між заробленим від продажу товару на ринку (що називається торговим виторгом або просто **виторгом**) і **витратами** на всі використані ресурси. У випадку зі шпильковою фабрикою її прибуток є різницею між виторгом від продажу шпильок і витратами фабрики на їх виробництво — на сталевий дріт, зарплату працівникам, оренду фабрики тощо.

Капіталізмом керують капіталісти — ті, хто володіє **капітальним майном**. Його ще називають **засобами виробництва** — довготривалими ресурсами, що вкладаються в процес виробництва (прикладом може слугувати устаткування, але не сировина). У побуті ми також називаємо капіталом гроші, вкладені в комерційну справу*.

* В економічній теорії це називається фінансовим, або грошовим капіталом.

Капіталісти володіють засобами виробництва або безпосередньо, або, що зараз трапляється частіше, опосередковано, через **акції (акціонерний капітал)** компанії — пропорційні права на загальну вартість компанії, через які реалізується право власності. Капіталісти наймають людей на комерційних умовах, аби ті керували засобами виробництва. Ці люди зветься **найманими робітниками**, або працівниками. Капіталісти отримують прибуток, виробляючи продукцію та продаючи її покупцям на **ринку** — там, де відбуваються купівля й продаж товарів. Сміт вважав, що завдяки конкуренції між продавцями на ринку виробники, що прагнуть отримати більший прибуток, вироблятимуть товари з найменшими витратами, і від цього всі виграють.

Однак на таких загальних моментах схожість між капіталізмом часів Сміта та нашої доби завершується. Існує величезна різниця між цими двома епохами в тому, як втілюються в життя основні риси капіталізму — приватна власність на засоби виробництва, бажання отримати прибуток, наймана праця та ринковий обмін.

Змінилися капіталісти

За часів Адама Сміта більшість фабрик (і ферм) перебували у власності та управлінні окремих капіталістів або товариств із кількох учасників, які добре знали один одного. Капіталісти тієї доби брали безпосередню участь у виробництві: вони часто ходили виробничими приміщеннями, давали накази робітникам, сварили їх і могли навіть побити.

Зараз же більшість виробництв перебувають у власності та управлінні «нефізичних» осіб, тобто корпорацій. «Особами» їх можна назвати лише в юридичному значенні. Вони, своєю чергою, належать багатьом фізичним особам, які купують акції та спільно ними володіють. Утім, якщо ви акціонер, це не робить вас капіталістом у класичному розумінні. Якщо ви володієте трьома сотнями з 3 млн акцій компанії *Volkswagen*, це не дає вам права прийти на завод, скажімо, в німецькому Вольфсбурзі й командувати «своїми» робітниками на «своєму» заводі хоча б одну мільйонну хвилину їхнього робочого часу: на великих підприємствах володіння та контроль за діяльністю — це функції, що майже ніколи не перетинаються.

Сучасні власники більшості великих корпорацій мають **обмежену відповідальність**. У товаристві з обмеженою відповідальністю (ТОВ) або публічному акціонерному товаристві (ПАТ), якщо з компанією щось трапляється, акціонери втрачають лише вклади в свої частки гроші — не більше. За життя Сміта більшість власників компаній мали необмежену відповідальність: коли щось ішло не так, вони змушені були продавати своє майно, аби віддати борги, інакше потрапляли до боргової в'язниці*. Сміт виступав проти принципу обмеженої відповідальності. Він вважав, що учасники товариств із обмеженою відповідальністю не володіють товариством, а отже, гратимуть із «чужими грішми» (це його фраза, що стала назвою відомої п'єси, за якою 1991 року зняли фільм із Денні Де Віто) і вестимуть справи необачно, бо не ризикуватимуть усіма своїми статками.

Сучасні компанії незалежно від форми власності за своєю структурою значно відрізняються від компаній часів Сміта. У його епоху компанії були зазвичай невеликими, мали один виробничий майданчик і просту структуру управління: декілька майстрів, звичайних робітників та іноді «наглядачів» (так тоді називали найманих управлінців). Сьогодні ж у всьому світі існує багато величезних компаній, у яких працюють десятки тисяч чи навіть мільйони людей. Корпорація *Walmart* налічує 2,1 мільйонів робітників, а *McDonald's* (включно з франшизами**) — близько 1,8 мільйона. У цих корпорацій складна структура, до якої можуть входити управління, центри одержання прибутків, напівавтономні підрозділи та ще багато іншого; в них працюють люди із заплутаними посадовими інструкціями й тарифними розрядами. Над усім стоїть складна, бюрократизована управлінська структура.

* Було досить мало компаній, які займалися ризикованими справами загальнодержавного значення, наприклад, колоніальною експансією (Ост-Індські компанії Великої Британії та Нідерландів) або масштабною банківською діяльністю. Їхнім учасникам дозволялося нести обмежену відповідальність.

** Франшизами називають незалежні компанії, що використовують товарний знак або сировину більшої компанії. У цьому відмінність франшиз від філій, якими безпосередньо керує більша компанія.

Змінилися робітники

За життя Сміта більшість населення не працювала на капіталістів за наймом. Натомість люди займалися сільським господарством — навіть у Західній Європі, де на той час капіталізм був розвинений найбільше³. Небагато людей наймалося на роботу в сільському господарстві, але більшість потроху займалася власним натуральним господарством або ставала **орендарями** (винаймала землю та сплачувала за це частку свого доходу) в **землевласників**-аристократів.

У ті часи люди, які працювали на капіталістів, не були найманими робітниками, адже панувало рабство. Раби нічим не відрізнялися від тракторів чи тяглової худоби: вони були засобами виробництва у власності капіталістів. Особливо це стосувалося плантаторів на півдні США, в країнах Карибського басейну, в Бразилії тощо. Лише за два покоління після появи «Багатства народів» у Великій Британії скасували рабство (1833 року). А майже за століття після появи книги та після завершення кривавої громадянської війни рабство скасували у США (1862 року). Бразилія відмовилася від рабства лише 1888 року.

Хоча більшість людей, які працювали на капіталістів, не були найманими робітниками, серед найманих були ті, кому сьогодні не дозволили б працювати. Це діти. Тоді мало кого хвилювало, що діти працюють. 1724 року Деніель Дефо, автор «Робінзона Крузо», захоплено писав у своїй книзі «Подорож Великою Британією», що в Норіджі, тодішньому центрі виробництва бавовняних виробів, «кожна дитина з чотирьох-п'яти років може сама собі заробляти на хліб» завдяки забороні імпортувати коленкор, бавовняну тканину з Індії⁴, що на той час високо цінувалася. Згодом дитячу працю обмежили, а потім і взагалі заборонили, але сталося це через багато поколінь після Сміта, який помер 1790 року.

Сьогодні у Великій Британії та інших заможних країнах нічого не нагадує про минуле. Дітям заборонено працювати, за винятком обмеженої кількості годин на певних роботах, наприклад рознесенні газет. Рабство заборонено законом. Із дорослих робітників близько 10 % є **самозайнятими** (працюють на себе), 15-25 % є державними службовцями, а інші працюють за наймом у капіталістів⁵.

Змінилися ринки

За часів Сміта ринки були переважно локальними або, в кращому разі, національними, хоча це не стосувалося ключових товарів, якими торгували на міжнародному рівні (цукром, рабами, прянощами тощо), і деяких виробів на кшталт шовкового, бавовняного та вовняного одягу. Товари на ці ринки постачалися безліччю невеличких фірм. Внаслідок цього виникала, за словами сучасних економістів, **досконала конкуренція**, за якої жоден продавець не міг впливати на ціну. Сучасники Сміта навіть уявити собі не могли, що компанії колись залучатимуть удвічі більше робітників, ніж тогочасне населення Лондона (0,8 млн 1800 року), а кількість регіонів, у яких вони працюватимуть, у шість разів перевищуватиме число колоній Великої Британії (близько 20) — скажімо, *McDonald's* працює більш ніж у 120-ти країнах світу⁶.

Сьогодні на більшості ринків панують великі компанії, котрі часто маніпулюють цими ринками. Компанія може бути єдиним продавцем (**монополія**) або, як це частіше трапляється, одним із небагатьох (**олігополія**), і не лише на рівні країни, а й у цілому світі. Наприклад, компанії *Boeing* та *Airbus* постачають на світовий ринок майже 90 % цивільних літаків. Буває так, що компанія — єдиний покупець (**монопсонія**), або один із небагатьох (**олігопсонія**).

На відміну від маленьких компаній доби Адама Сміта, монополісти та олігополісти можуть впливати на результати роботи ринку. Таку здатність економісти називають **ринковою владою**. Фірма-монополіст може навмисно обмежувати обсяги виробництва своєї продукції, аби збільшувати ціни й у такий спосіб досягати збільшення прибутку (вузькоспеціалізовані питання я поясню в розділі 11, тож поки на них не зважайте). Фірми-олігополісти не можуть маніпулювати ринком так само потужно, але заради збільшення свого прибутку можуть домовитися. У такому разі вони не збиватимуть ціни й утворять **картель**. Як наслідок, у більшості країн зараз діє **законодавство про конкуренцію** (його ще іноді називають **антимонопольним законодавством**). Його мета — боротися з **антиконкурентною практикою** шляхом поділу монополістів (так, наприклад, уряд США 1984 року поділив телефонну компанію AT&T) та забороняти змови олігополістів.

Монопсонії та олігопсонії ще кілька десятиліть тому вважалися теоретично цікавими, але на практиці неможливими. Сьогодні ж деякі з них впливають на господарство ще помітніше, ніж монополії та олігополії. Як майже єдині покупці певних товарів, компанії демонструють свою владу, іноді навіть на міжнародному рівні. Компанії *Walmart*, *Amazon*, *Tesco* та *Carrefour* мають важливий, а іноді й вирішальний вплив на те, що та в яких місцях виробляється, хто скільки прибутку отримує і що купують споживачі.

*Змінилися гроші (фінансова система)*⁷

Зараз для нас цілком природно, що в кожній країні є власний банк, який випускає її банкноти (і монети) — **центральний**, як, скажімо, Федеральна резервна система США чи Банк Японії. У Європі часів Адама Сміта більшість банків (і навіть деякі дуже заможні комерсанти) випускали власні банкноти.

Ці банкноти (або ж банківські білети, як їх називають у Сполучених Штатах) відрізнялися від сучасних купюр. Кожну банкноту випускали на ім'я конкретної людини, вона мала окремо визначену вартість і підписувалася особою, яка її видавала⁸. Лише 1759 року Банк Англії розпочав випуск банкнот із фіксованим номіналом (тоді це була банкнота в 10 фунтів стерлінгів, а банкнота в 5 фунтів з'явилася через три роки після смерті Адама Сміта). Через два покоління по Сміту, 1853 року, розпочався випуск (емісія) повністю друкованих банкнот, що не містили імені їхнього одержувача чи підпису касирів. Утім, навіть банкноти з фіксованим номіналом відрізнялися від сучасних купюр, оскільки їхня вартість прямо залежала від дорогоцінних металів (золота, срібла тощо), якими володів банк-емітент. Таку систему називають **золотим** (срібним і т. ін.) **стандартом**.

Золотий (срібний) стандарт — це грошова система, за якої паперові гроші, що емітуються центральним банком, підлягають вільному обмінові на золото (або срібло) певної ваги. Це не означає, що центральний банк має тримати в резерві золотий запас, який дорівнював би вартості емітованої валюти; однак **оборотність** паперових грошей у золото створила необхідність мати дуже значний золотий резерв. Наприклад, Федеральна резервна система мала запаси золота в розмірі 40 % вартості емітованої валюти.

Як наслідок, центральному банку було складно емітувати паперові гроші на власний розсуд. Уперше золотий стандарт прийняв у Великій Британії 1717 року Ісаак Ньютон*, який тоді очолював Королівський монетний двір, а в 1870-ті його приклад наслідували інші європейські країни. Ця система відіграла дуже важливу роль у розвитку капіталізму протягом наступних двох поколінь, але про це ми поговоримо в розділі 3.

Використання банкот — це одне, а зберігання і позичання їх у банках, тобто **банківські операції**, — дещо інше. У добу Сміта банківська справа була ще більш відсталою за інші сфери господарства: банківськими послугами могло користуватися дуже незначне число осіб. Три чверті французів не мали доступу до банків до 1860-х років — протягом майже століття після виходу «Багатства народів». Навіть у Великій Британії, яка в цьому сенсі залишила Францію далеко позаду, банківській справі дуже відчутно бракувало цілісності, а відсоткові ставки різнилися від регіону до регіону ще навіть у ХХ столітті.

Фондові ринки, де відбуваються купівля та продаж акцій (акціонерного капіталу) компаній, існували вже приблизно протягом кількох століть до Сміта. Однак, оскільки мало компаній випускали акції (вище вже йшлося про те, що компаній з обмеженою відповідальністю було небагато), фондовий ринок був, так би мовити, лише інтермедією в розгортанні драми капіталізму. Багато хто навіть вважав, що фондові ринки майже нічим не відрізняються від гральних закладів (а дехто й досі дотримується такої думки). Фондові ринки майже ніяк не регулювалися, а за порушення правил навряд можна було поплатитися; біржові маклери не мали зобов'язань щодо розкриття відомостей про компанії, чиї акції вони продавали.

Інші фінансові ринки були ще примітивнішими. Ринок **державних облігацій** — боргових паперів із вільним обігом, емітованих державою, що позичає гроші (саме цей ринок опинився в центрі єврокризи, що охопила світ від 2009 року), існував лише в деяких

* Так, це саме той учений, про якого ви подумали. На додачу він ще був алхіміком і грав на фондовому ринку.

країнах, зокрема у Великій Британії, Франції та Нідерландах. Ринок **корпоративних облігацій** (боргових паперів, емітованих компаніями) навіть у Великій Британії перебував у зародковому стані.

Сьогодні ми маємо високо розвинену — а дехто скаже, що аж надто розвинену — сферу фінансових послуг. До неї входять не лише банківський сектор, фондовий ринок та ринки облігацій, а й ринки фінансових деривативів (ф'ючерсів, опціонів, свопів) та сили-силенної складних фінансових продуктів на кожну літеру алфавіту: MBS (цінних паперів, забезпечених іпотеками), CDO (облігацій, забезпечених борговими зобов'язаннями) та CDS (кредитних дефолтних свопів). Не хвилюйтеся, в розділі 8 я поясню, що все це означає. Зрештою, система тримається на центральному банку, який виступає **кредитором останньої інстанції** і без обмежень позичає гроші під час фінансових криз, коли ніхто інший позичати не хоче. Так за життя Сміта центрального банку не було, тож долати фінансову паніку було дуже складно.

У наш час учасники фінансового ринку дотримуються багатьох правил: яку частку від власного капіталу можна давати в борг, які відомості про себе мусять розкривати компанії, коли продають свої акції, якими активами мають право володіти ті чи інші фінансові установи (наприклад, пенсійним фондам не дозволяється володіти ризиковими активами). Попри всі правила, розмаїття й складність фінансових ринків заважають легко їх регулювати, що нам продемонструвала всесвітня фінансова криза 2008 року.

Висновки: зміни під впливом сьогодення та економічні теорії

Протягом останніх двох з половиною століть капіталізм зазнав значних змін. Деякі базові принципи, сформульовані Смітом, діють і досі, проте на дуже загальному рівні.

Скажімо, конкуренція між компаніями, які прагнуть отримати прибуток, і досі є основним рушієм капіталізму, як про це писав Сміт. Однак конкурують між собою аж ніяк не малі безіменні фірми, які, задовольняючи смаки споживачів, перемагають завдяки

підвищенню ефективності використання певної технології. У наш час конкурують великі транснаціональні компанії, здатні не лише впливати на ціни, а й за нетривалий проміжок часу виводити технології на якісно новий рівень (згадайте протистояння компаній *Apple* та *Samsung*) і маніпулювати смаками споживачів через просування торгових марок і рекламу.

Хоч би якою важливою була економічна теорія, вона обмежена в часі та просторі. Тож для її дієвого застосування потрібно достеменно знати, які технологічні й інституційні сили діють на ринках, у галузях промисловості та в країнах, які ми намагаємося аналізувати за допомогою теорії. Саме тому, якщо ми хочемо зрозуміти економічні теорії в їхньому питомому контексті, нам потрібно з'ясувати, як розвивався капіталізм. Це ми й зробимо в наступному розділі.

Додаткова література

H.-J. CHANG

Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective
(London: Anthem, 2002)

R. HEILBRONER AND W. MILBERG

The Making of Economic Society, 13th edition (Boston: Pearson, 2012)

G. THERBORN

The World: A Beginner's Guide (Cambridge: Polity, 2011)

РОЗДІЛ 3

ЯК МИ ДО ЦЬОГО ДІЙШЛИ?

СТИСЛА ІСТОРІЯ
КАПІТАЛІЗМУ

Місіс Лінтотт: А тепер, містере Радж, скажіть мені, що таке, на вашу думку, історія?

Радж: Я можу говорити вільно, міс? Мене не поб'ють?

Місіс Лінтотт: Я захищу вас.

Радж: Що таке, питаєте, історія? Це коли одна дурниця трапляється за іншою.

АЛАН БЕННЕТТ «АМАТОРИ ІСТОРІЇ»

Одна дурниця за іншою: навіщо потрібна історія?

Мабуть, багато хто такої самої думки про історію, як хлопчина Радж із «Аматорів історії» — популярної п'єси Алана Беннетта та фільму 2006 року про компанію розумних, але бідних хлопців із Шеффілда, які намагаються вступити на історичний факультет Оксфордського університету.

На думку багатьох, **історія економіки**, що вивчає розвиток господарств світу, — заняття, не надто важливе. Чи так уже нам потрібно знати, що сталося два чи три століття тому, аби розуміти, що вільна торгівля є запорукою економічного розвитку, високі податки не покращують добробут, а спрощення бюрократичної тяганини поживає ділову активність? Чи не є ці та інші економічні тонкощі нашого часу плодом бездоганих теорій, перевірених на значному масиві сучасних статистичних даних?

Більшість економістів із цим згодні. Історія економіки була обов'язковим предметом основного курсу економічної підготовки в більшості американських університетів до 1980-х років. Зараз багато з них курсу економічної історії навіть не пропонують. Економісти-теоретики наразі схильні вважати історію економіки в кращому разі безневинною забавкою на кшталт трейнспотингу — спостереження за локомотивами, а в гіршому — заняттям для не дуже розумних людей, котрим не дано зрозуміти складної математики й статистики.

Попри це, я викладу читачам стислу (щоправда, не таку вже й коротку) історію капіталізму, оскільки без знання цієї історії неможливо повністю зрозуміти сучасні економічні явища.

Життя більш дивне за вигадку: чому потрібно вчити історію

Історія впливає на сьогоднішній день. Не лише тому, що розповідає про події, які йому передували, а й тому, що історія (або, точніше, уявлення людей про неї) допомагає ухвалити рішення. Чимало політичних рекомендацій ґрунтуються на історичних прецедентах, адже ніщо так не переконує людей, як характерні — успішні або провальні — приклади з життя. Наприклад, поборники вільної торгівлі завжди згадують, як свого часу Велика Британія, а потім США стали економічними наддержавами завдяки вільній торгівлі. Якби вони збагнули, що їхнє уявлення про історію хибне (а я це згодом доведу), то, напевне, не так завзято розкидалися б рекомендаціями. Окрім того, їм було б складніше переконати інших.

Ще одне: історія змушує нас сумніватися щодо деяких тверджень, котрі приймаються за аксіоми. Коли ви дізнаєтеся, що чимало речей, котрі сьогодні не продаються, — люди (раби), дитяча праця, урядові посади — раніше були звичними предметами купівлі-продажу, то більше не вважатимете межу «вільного ринку» окресленою певним вічним законом науки, а побачите, що цю межу можна змістити. Коли ви дізнаєтеся, що розвинені капіталістичні держави найшвидше в історії зростали в 1950–1970-ті роки, коли регулювання було жорстким, а податки високими, відразу скептично поставитеся до думки про те, що для активного зростання потрібно знизити податки й спростити бюрократію.

Історія цікава тим, що наочно демонструє обмеженість економічних теорій. Часто життя буває ще більш дивовижним за вигадку, а історія наводить багато прикладів успішної роботи економіки (на всіх рівнях — державному, корпоративному й загальнолюдському). Ці приклади неможливо пояснити однією певною теорією. Скажімо, якщо ви читатимете лише журнали *The Economist* чи *Wall Street Journal*, то дізнаєтеся, що в Сингапурі практикують політику вільної торгівлі та сприяють іноземним інвестиціям. Із цього ви можете зробити висновок, що економічний успіх Сингапуру підтверджує: вільна торгівля та вільний ринок є запорукою економічного розвитку. Проте ви зрозумієте, що це не так, коли дізнаєтеся, що майже вся земля в Сингапурі належить державі, 85 % житлового фонду надається державною житловою агенцією (Радою житлового

будівництва та розвитку), а 22 % продукції в країні виробляють державні підприємства (у світі в середньому — близько 10 %). Жодна економічна теорія — ні неокласична, ні марксистська, ні кейнсіанська чи ще якась — не може пояснити успіху цього поєднання вільного ринку й соціалізму. Такі приклади мають додати вам скептицизму щодо можливостей економічних теорій і зробити обачнішими під час формулювання висновків.

Наостанок дещо не менш важливе. Історію слід вивчати ще й тому, що ми морально зобов'язані щосили уникати «дослідів над людьми». Центральне планування в країнах соціалістичного табору (а згодом їхнє різке повернення до капіталізму), проблеми політики суворої економії в більшості європейських країн після Великої депресії та поразки економіки «просочування» в США й Великій Британії у 1980-ті й 1990-ті — це приклади радикальних політичних експериментів, яких в історії сила-силенна. Вони зруйнували життя мільйонам чи навіть десяткам мільйонів людей. Вивчення історії сьогодні не застрахує нас від усіх помилок, та все ж ми зобов'язані вивчати минуле, а вже потім формувати політику, що впливатиме на наше життя.

Якщо мої аргументи вас переконали, прошу дочитати розділ до кінця. У ньому піддаються сумнівам чимало відомих історичних «фактів», а отже, ваше уявлення про капіталізм, сподіваюся, хоча б трохи зміниться.

Черепахи проти равликів: світова економіка в докапіталістичний період

Західна Європа розвивалася дуже повільно...

Капіталізм зародився в Західній Європі, зокрема у Великій Британії та на території сучасних Бельгії і Нідерландів, близько XVI–XVII століття. Чому саме там, а не, приміром, у Китаї або Індії, які на той час не поступалися Західній Європі за рівнем економічного розвитку, — тема тривалих затятих суперечок. Як пояснення розглядалось усе: від зневаги китайської еліти до практичних занять (серед яких торгівля й промисловість) та відкриття двох

американських континентів до особливостей розташування вугільних родовищ у Великій Британії. Не марнуватимемо часу на цю суперечку. Факт залишається фактом: уперше капіталізм виник саме в Західній Європі.

До того часу суспільство країн Західної Європи, подібно до інших докапіталістичних суспільств, змінювалося дуже повільно. Його основою в той період було сільське господарство, яке століттями використовувало одні й ті самі технології. Торгівля та ремісництво існували в обмеженому вигляді.

Між 1000 та 1500 роком, у середньовічну добу, **дохід на душу населення** в Західній Європі зростав на 0,12 % щороку¹. Це означає, що в 1500-му він був лише на 82 % більшим, ніж за півтисячоліття до цього. Для порівняння: такого зростання Китай досяг лише за шість років — від 2002 до 2008-го, щороку додаючи 11 %. Це означає, що в матеріальному розвитку один рік у Китаї сьогодні дорівнює 83-м рокам у середньовічній Західній Європі (що дорівнює трьом з половиною середнім термінам тривалості людського життя, оскільки вона тоді становила всього 24 роки).

...проте швидше за всіх у світі

Та все ж таки Західна Європа зростала шаленими темпами порівняно з Азією і Східною Європою (включно з Росією), які, за підрахунками, розвивалися втричі повільніше (0,04 %). Інакше кажучи, дохід у цих регіонах за півтисячоліття збільшився лише на 22 %. Можливо, Західна Європа й рухалась, як черепаха, проте інші частини світу взагалі повзли мов равлики.

Початок капіталізму: 1500–1820 роки

Поступове зародження капіталізму

У XVI столітті зародився капіталізм. Однак його зародження відбувалося так повільно, що статистика нічого нам не покаже. Протягом 1500–1820 років темпи приросту доходу на душу населення в Західній Європі й далі становили лише 0,14 % — практично стільки ж було в 1000–1500 роках. (0,12 %).

У Великій Британії та Нідерландах спостерігалось помітне зростання з кінця XVIII століття, особливо у виробництві бавовняних тканин і заліза². Як наслідок, у 1500–1820 роках Британія і Нідерланди досягли економічного зростання доходу на душу населення — відповідно 0,27 % та 0,28 % щороку. Небагато за сучасними мірками, проте на той час це було вдвічі більше, ніж у середньому по Західній Європі. До цього призвела ціла низка змін.

Виникнення нових наук, технологій та інституцій

Спочатку відбулося культурне зрушення щодо «більш раціонального» підходу до розуміння світу, що стало поштовхом до виникнення сучасної математики та природничих наук. Багато тогочасних ідей запозичено з арабського світу й Азії, але в XVI–XVII століттях західноєвропейські вчені почали додавати до них власні здобутки. Засновники сучасних природничих наук і математики, зокрема Коперник, Галілей, Ферма, Ньютон і Лейбніц, працювали саме в той час. Розвиток науки не відразу вплинув на господарство в широкому сенсі, проте згодом допоміг систематизувати знання, а відтак технологічні інновації стали менше залежати від окремих людей і могли легше передаватися. Це, своєю чергою, сприяло поширенню нових технологій, а отже й економічному зростанню.

У XVIII столітті виникли декілька нових технологій — провісників механізованої системи виробництва, що особливо вплинули на текстильну, сталеливарну та хімічну промисловість*. Як і на шпильковому заводі Адама Сміта, дедалі активніше відбувався поділ праці, а від початку XIX століття застосовувалися лінії безперервного збирання. Головною причиною виникнення нових виробничих технологій стало бажання збільшити обсяги продукції, аби продавати більше й отримувати більший прибуток. Інакше кажучи, поширювався капіталістичний спосіб виробництва. Як зазначав Сміт у своїй теорії поділу праці, зростання випуску продукції уможливило поділ праці на ще менші частки, що збільшило її продуктивність і, зрештою, обся-

* Зокрема, йдеться про летючий човник (1733 р.) і прядильні машини автоматичної дії (1764 р.) в текстильній промисловості, коксування (1709 р.) у виробництві сталі та різні процеси у великому виробництві сірчаної кислоти (1730–1740 рр.) в хімічній промисловості.

ги випуску товарів. Таким чином, зростання обсягів випуску та продуктивності замкнулося в «зачарованому колі».

Нові реалії капіталістичного виробництва вимагали нових інституцій для їх обслуговування. Дедалі частіше укладалися ринкові угоди, тож для їх супроводження відкривалися банки. Виникнення інвестиційних проектів, що потребували грошових вкладень, яких не було навіть у найбільших багатіїв, підштовхнуло до створення *юридичних осіб* (товариств із обмеженою відповідальністю), а отже й фондового ринку.

Початок колоніальної експансії

Від початку XV століття країни Західної Європи почали швидко розширюватися. Цю добу називають Епохою великих географічних відкриттів, аби приховати її справжню сутність. Тоді захоплювалися землі, ресурси та місцеве населення, яке ставало робочою силою колонізаторів.

Із кінця XV століття Португалія почала господарювати в Азії, а Іспанія — на американських континентах. Відтоді почалося безупинне розширення західноєвропейських країн. На середину XVIII століття Північну Америку ділили між собою Велика Британія, Франція та Іспанія. Більшість латиноамериканських країн були під владою Іспанії та Португалії до 1810–1820-х років. Частини Індії перебували під протекторатом Великої Британії (здебільшого Бенгалія та Біхар), Франції (південно-східне узбережжя) та Португалії (різні ділянки узбережжя, зокрема Гоа). Приблизно в той самий час почалося заселення Австралії (перше поселення каторжан там заснували 1788 року). Африку в той час майже не чіпали: лише вздовж узбережжя були невеличкі колонії португальців (колись необжиті острови Кабо-Верде та Сан-Томе й Прінсіпі) та голландців (Кейптаун у XVII столітті).

Колоніалізм ґрунтувався на принципах капіталізму. Символічно, що до 1858 року Велика Британія здійснювала свою владу в Індії через юридичну особу (Ост-Індську компанію), а не через уряд. Ці колонії давали Європі нові ресурси. Рання експансія була продиктована пошуком дорогоцінних металів для використання їх як грошей (золота й срібла) та прянощів (особливо чорного перцю). Із плином

часу в нових колоніях — здебільшого в США, Бразилії та на Карибських островах — засновувалися плантації, на яких працювали раби. Там вирощували, а потім доставляли до Європи нові культури: тростинний цукор, каучук, бавовну й тютюн. Деякі культури Нового Світу вирощували в Європі та за її межами, перетворивши їх на основні продукти харчування. Складно навіть уявити ті часи, коли у Великій Британії не було власних картопляних чіпсів, італійцям бракувало помідорів і поленти (з маїсу або кукурудзи), а індійці, тайці та корейці не куштували перцю чилі.

Колоніалізм залишає глибокі шрами

Тривалий час не вшухають суперечки, чи зміг би розвиватися капіталізм без колоніальних ресурсів XVI–XVIII століть — без дорогоцінних металів, що використовувались як гроші, без додаткових продовольчих ресурсів, таких як картопля і цукор, без промислових товарів на кшталт бавовни⁴. Поза сумнівом, колонізатори отримали чималий зиск від цих ресурсів, але в країнах Західної Європи капіталізм виник би все одно, навіть без них. Але ніхто й не сперечається, що колоніалізм завдав нищівного удару поневоленим народам.

Питоме населення винищували або виганяли на неосвоєні території, їхню землю з усім, що було на ній, а також надра — загарбували. Маргіналізація тубільців була настільки масштабною, що Ево Моралес, теперішній президент Болівії, обраний 2006 року, є лише другим главою держави — представником питомого народу на американських континентах від 1492 року, коли туди вперше прибули європейці (першим був Беніто Хуарес, президент Мексики, у 1858–1872 роках).

Мільйони африканців — зазвичай говорять про 12 млн — були поневолені та вивезені на кораблях європейців і арабів. Це стало трагедією не лише для тих, кого зробили рабами (якщо, звісно, їм щастило вижити під час подорожі): африканські країни залишилися без працездатних людей, ламалася соціальна структура. Країни створювалися з нічого, кордони визначалися довільно — це й до сьогодні впливає на їхню внутрішню та зовнішню політику. Підтвердження цього — численні прямі лінії кордонів у Африці.

Природні кордони ніколи такими не бувають, бо зазвичай проходять уздовж річок, гірських хребтів та інших географічних об'єктів.

Нерідко в колонізованих країнах виробництво в більш економічно розвинених регіонах навмисно зводилося нанівець. У 1700 році Велика Британія заборонила імпортувати бавовняну тканину (коленкор) з Індії; про що ми згадували в розділі 2. Це робилося задля підтримання власного виробництва бавовняних тканин і завдало нищівного удару індійській бавовняній промисловості. У середині ХІХ століття вона зовсім зупинилася через навалу експорту з тоді вже механізованих бавовняних фабрик Великої Британії. Індія була колонією, тому не могла вводити тарифи й робити інші політичні кроки для захисту власних виробників від британського імпорту. 1835 року Лорд Бентінк, генерал-губернатор Ост-Індської компанії, виголосив відому фразу: «Кістки ткачів бавовни біліють на рівнинах Індії»⁵.

1820–1870 роки: Промислова революція

Повний уперед: початок Промислової революції

Приблизно від 1820 року капіталізм почав стрімко розвиватися. Саме тоді економічне зростання помітно пришвидшилося у всій Західній Європі, а згодом і в її «пасинках» — у Північній Америці та Океанії. Воно було настільки стрімким, що півстоліття після 1820 року зазвичай називають Промисловою революцією⁶.

За ті п'ятдесят років дохід на душу населення в Західній Європі збільшився на один відсоток. Для нашого часу це небагато (такими темпами розвивалася Японія протягом «втраченого десятиліття» у 1990-х роках), але порівняно з 0,14 % зростання від 1500 до 1820 року, це було дещо.

Сімнадцять років життя і 80 годин роботи на тиждень:

деякі верстви населення дедали більше злидарюють

Однак прискорене зростання доходу на душу населення спершу супроводжувалося зниженням рівня життя багатьох людей. Старі кадри, зокрема майстри з виготовлення тканин втратили роботу. Їх

замінили машини, якими керували дешеві, некваліфіковані робітники, часто діти. Деякі машини навіть конструювалися так, щоб ними зручно було управляти маленьким дітям. Ті, кого наймали на фабрики або у невеликі майстерні, що постачали їм сировину, працювали з ранку до ночі — 70-80 годин на тиждень вважалося тоді нормою. А дехто працював і понад сотню годин: для відпочинку залишалося лише півдня в неділю.

Люди працювали в страшенно небезпечних умовах. Багато робітників, які виготовляли бавовняну тканину, помирали від хвороб легенів через пил, який утворювався під час виробництва. Міський робітничий клас жив у такій тісноті, що й голці не було де впасти: в одній кімнаті іноді тіснилися по 15–20 осіб. Сотні людей користувалися єдиною вбиральною — і це нікого не дивувало. Люди мерли як мухи. У злидарських районах Манчестера тривалість життя становила сімнадцять років⁷ — на 30 % *менше*, ніж у всій Великій Британії до Норманського завоювання 1000 року (тоді люди в середньому доживали до 24-х).

Виникнення антикапіталістичних рухів

Зважаючи на ті злидні, які ніс капіталізм, не дивно, що з плином часу виникали різні антикапіталістичні рухи. Деякі мали на меті просто повернути час назад. Луддити — текстильні майстри в Англії, які втратили роботу через механізацію виробництва у 1810-ті роки, — почали знищувати машини, що були прямою причиною їхнього безробіття й очевидним символом прогресу капіталізму. Інші хотіли побудувати краще, рівноправне суспільство через добровільні об'єднання. Роберт Оуен, комерсант із Уельсу, спробував побудувати суспільство на основі комунальної праці й життя серед однодумців, щось подібне до ізраїльських кібуц.

Однак найвидатнішим ідеологом боротьби з капіталізмом був Карл Маркс (1818–1883) — німецький економіст і революціонер, який більшість свого життя прожив у вигнанні в Англії, де й був похований на Гайгейтському цвинтарі в Лондоні. Маркс називав Оуена та його однодумців утопічними соціалістами, бо вони вважали, що посткапіталістичне суспільство може базуватися на ідилічному житті в комуні. Називаючи свій підхід науковим

соціалізмом, Маркс стверджував, що нове суспільство має не відкидати досягнення капіталізму, а ґрунтуватися на них. Соціалістичне суспільство мало скасувати приватну власність на засоби виробництва, однак зберегти великі промислові об'єкти, створені за капіталізму, аби повністю скористатися з їхніх високих потужностей. Навіть більше, Маркс уважав, що управління суспільством за соціалізму має бути де в чому схожим на управління комерційною фірмою: економічну діяльність суспільства потрібно планувати з єдиного центру, як це робиться в фірмах. Це називається **центральним плануванням**.

Маркс і більшість його послідовників, зокрема лідер Російської революції Володимир Ленін, вважали, що соціалістичне суспільство можна створити лише через революцію, яку здійснять робітники, якщо капіталісти добровільно не відмовляться від своїх статків. Проте деякі його послідовники, котрих називають ревізіоністами або соціал-демократами (Едуар Бернштейн, Карл Каутський та інші), вважали, що вади капіталізму можна усунути реформуванням, а не шляхом встановлення парламентської демократії. Вони відстоювали законодавче регулювання робочого часу та умов праці й прагнули створення держави загального добробуту.

Озираючись назад, легко помітити, що прибічники реформ найкраще зрозуміли історичну тенденцію, оскільки система, яку вони підтримували, працює зараз у всіх розвинених капіталістичних країнах. Однак у той час покращення життя робітників за капіталізму не було таким уже очевидним — і не в останню чергу через те, що більшість капіталістів щосили опиралися реформам.

Приблизно від 1870 року робітничий клас відчутно посилив свої позиції. Зросла зарплата: принаймні британським робітникам середньої зарплати вистачало на те, аби купувати не лише речі першої необхідності; дехто вже працював менше шістдесяти годин на тиждень. Зросла тривалість життя: від 36-ти років у 1800 році до 41-го в 1860-му⁸. Наприкінці цього періоду історії з'явилися навіть зародки держави загального добробуту: 1871 року Німеччина, країна, щойно об'єднана під керівництвом канцлера Отто фон Бісмарка, запровадила схему страхування від нещасних випадків на виробництві.

Міф про вільний ринок і вільну торгівлю:

як насправді розвивався капіталізм

Розквіт капіталізму в країнах Західної Європи та їхніх «пасинках» у XIX столітті часто пов'язують із **вільною торгівлею** та **вільним ринком**. Вважають, що в цих країнах капіталізм виник лише тому, що їхня влада не оподатковувала й не обмежувала міжнародну торгівлю (вільна торгівля) та взагалі не втручалася в роботу ринку (вільний ринок). Також вважають, що Велика Британія і США випередили інші країни, бо першими запровадили вільний ринок, а особливо вільну торгівлю.

Такі твердження не мають нічого спільного з реальністю. У Великій Британії, США та країнах Західної Європи саме державна влада відіграла провідну роль у становленні капіталізму?

Британія — піонер протекціонізму

Від Генріха VII (1485–1509) монархи з династії Тюдорів шляхом державного втручання розвивали виробництво вовняних тканин, що в тогочасній Європі було високотехнологічною галуззю. Найбільш розвиненою вона була на території сучасних Нідерландів, Бельгії та Люксембургу, а особливо у графстві Фландрія. **Тарифи** (податки на імпорт) захищали британських виробників від потужніших конкурентів із тих країн. Уряд Великої Британії навіть спонсорував переманювання кваліфікованих майстрів текстильної справи (переважно фландрійців), аби отримати доступ до передових технологій. Британці та американці з прізвищами типу Фландерс і Флемінг — нащадки тих майстрів. До речі, без цієї політики у нас не було б агента 007 (якого вигадав Ян Флемінг) та пеніциліну (який винайшов Александер Флемінг), і чомусь мені здається, що «Сімпсон» не були б такими кумедними, якби Неда Фландерса звали Недом Ланкаширом. Така політика збереглася й після Тюдорів, тож на початку XVIII століття вироби з вовни становили майже половину експортного виторгу Великої Британії, а без нього країна не змогла б імпортувати харчові продукти й сировину, що знадобилися їй для Промислової революції.

Державне втручання у Великій Британії набуло ще більшого розмаху 1721 року, коли Роберт Волпол, перший в історії

прем'єр-міністр країни¹⁰, розпочав амбітну та масштабну програму промислового розвитку. Вона передбачала тарифний захист і субсидії (особливо для зростання експорту) стратегічним галузям промисловості. Почасті завдяки програмі Волпола в другій половині XVIII століття Британія почала поволі вибиватися в лідери. На початку 1770-х років вона настільки очевидно випередила інших, що Адам Сміт не вбачав потреби в протекціонізмі чи інших формах державного втручання для допомоги британським виробникам. Однак минуло ледь не століття після виходу «Багатства народів» Сміта, перш ніж Велика Британія повністю перейшла до вільної торгівлі (1860 рік) і вже тоді стала беззаперечним лідером серед промислових країн. У той період частка Великої Британії в світовому промисловому виробництві становила 20 % (1860 року) та 46 % від світової торгівлі за кількістю вироблених товарів (1870-го) — і це попри те, що в країні жило всього 2,5 % населення світу. Для порівняння: відповідні сучасні показники Китаю — 15 % та 14 %, хоча 19 % населення світу живе саме там.

США — поборник протекціонізму

У Сполучених Штатах події розгорталися ще цікавіше. За колоніального правління Великої Британії американське виробництво зазнавало утисків. Сучасники розповідали, що, почувши про перші спроби американських колоністів займатися виробництвом, Вільям Пітт-старший, тогочасний прем'єр-міністр Великої Британії (1766–1768), заявив, що їм «навіть цвяха для підкови не можна виробляти».

Після набуття незалежності багато американців вважали, що для того, аби дорівнятися до Великої Британії, Франції та інших промислово розвинених держав, США потрібно індустріалізувати. Найбільшим прихильником цієї думки був не хто інший, як перший в історії США міністр економіки Александер Гамільтон (який дивиться на вас із десятидоларової банкноти). У звіті Конгресу за назвою «Звіт про мануфактури» 1791 року він заявив, що уряд економічно відсталої держави, якою є США, має дбати про «незміцнілі галузі промисловості» й захищати їх від більш

потужних закордонних конкурентів, аж поки вони не зміцніють; це зветься **аргументом на користь незміцнілої промисловості**. Гамільтон запропонував використовувати тарифи та інші способи впливу для допомоги незміцнілим галузям промисловості: субсидії, державне інвестування в інфраструктуру (особливо в судноплавні канали), патентне законодавство на підтримку нових винаходів та сприяння розвиткові банківської системи.

Південні землевласники, рабовласники, які на той час мали вирішальний вплив на політику США, спершу опиралися планові Гамільтона. Вони ніяк не могли збагнути, чому мають купувати низькоякісні товари від янки, якщо можна завезти кращі й дешевші речі з Європи. Однак після Англо-американської війни 1812–1816 років — першого й поки що єдиного випадку, коли на материкову частину США вдерлися іноземні війська — багато хто пристав на думку Гамільтона про те, що сильній країні потрібен сильний виробничий сектор, і цього не можна досягти без тарифів та іншого втручання влади. Єдина прикрість: Гамільтон так і не дочекався здійснення своєї мрії — 1804 року його застрелив із пістолета на дуелі Аарон Бурр, тодішній віце-президент (так, то були дикі часи: віце-президент застрелив экс-міністра фінансів, а до в'язниці ніхто не потрапив).

Після зміни курсу 1816 року торговельна політика США ставала дедалі більш протекціоністською. Уже на початку 1830-х років країна могла похвалитися найвищим середнім промисловим тарифом у світі, який протримався мало не ціле століття, до початку Другої світової війни. Протягом того століття тарифи в Німеччині, Франції та Японії були значно нижчими, хоча саме ці країни зараз пов'язують із протекціонізмом.

У першій половині XIX століття протекціонізм разом із рабством і федералізмом залишався яблуком розбрату між промисловою Північчю й аграрним Півднем. Суперечка врешті-решт розв'язалася Громадянською війною (1861–1865), у якій перемогу здобула Північ. Так сталося не випадково. Північ перемогла саме через виробничу промисловість, що розвивалася упродовж попередніх п'ятдесяти років за стіною протекціонізму. В романі «Віднесені вітром» класика американської літератури Маргарет Мітчелл головний герой Ретт Батлер каже своїм співвітчизникам з Півдня,

що янки виграють війну, оскільки у них є «фабрики, плавильні, верфі, залізні та вугільні шахти — усе, чого в нас [жителів Півдня] немає».

Поширення вільної торгівлі — переважно засобом примусу

Вільна торгівля не породила капіталізму, та все ж поширювалася впродовж XIX століття. Частковим її виявом саме в розквіт капіталізму — в 1860-ті роки — стало запровадження Великою Британією вільної торгівлі й укладання низки двосторонні **угод про вільну торгівлю** з країнами Західної Європи, згідно з якими скасовувались обмеження на імпорт і тарифи на експорт. Проте найбільш поширеною вільна торгівля була на периферії капіталізму — в Латинській Америці та Азії.

Сталося це внаслідок застосування сили чи, принаймні, загрози її застосування, тож слово «вільний» тут навряд чи підодить. Колонізація проклала пряму стежку до «примусової вільної торгівлі», та навіть чимало неcolonізованих країн мусили погодитися з її правилами. Дипломатія сили змушувала їх укладати **нерівноправні угоди**, що, зокрема, усували їхню **тарифну автономію** (право самостійно визначати тарифи)¹¹. Цим країнам лише дозволялося застосовувати незмінну низьку тарифну ставку (3-5%), чого було достатньо для збільшення виторгів держави, але замало для захисту незміцнілої промисловості.

Найбільш сумнозвісним прикладом став Нанкінський договір, який мусив підписати Китай 1842 року після поразки в Опіумній війні. Та вперше такі угоди з'явилися в країнах Латинської Америки після здобуття ними незалежності в 1810–1820 роках. Протягом 1820–1850 років укласти угоди мала низка інших країн: Османська імперія (попередниця Туреччини), Персія (сучасний Іран), Сіам (сучасний Таїланд) і навіть Японія. Нерівноправні угоди з країнами Латинської Америки втратили силу в 1870–1880 роки, а от азійські існували ще навіть у XX столітті.

Неспроможність захистити й розвинути незміцнілі галузі промисловості — чи то через колоніальне ярмо, чи через нерівноправні угоди — стала причиною економічного занепаду Азії та Латинської Америки в цей період: там спостерігався *від'ємний* показник

збільшення доходу на душу населення ($-0,1\%$ та $-0,04\%$ за рік відповідно).

1870–1913: розквіт

Капіталізм виходить на новий рівень: поява масового виробництва
Приблизно 1870-го року капіталізм почав стрімко розвиватися. Від 1860-х до 1910-х років цілими гронами виростали технологічні інновації, що підштовхнули до виникнення так званої важкої та хімічної промисловості: електричне устаткування, двигуни внутрішнього згорання, синтетичні барвники, штучні добрива тощо. На відміну від технологій доби Промислової революції, винайдених практичними людьми з розвинутою інтуїцією, нові технології створювалися шляхом систематичного застосування науково-іжнерних знань. Це означало, що винахід можна було відтворити й дуже швидко вдосконалити.

Окрім того, організація виробництва в багатьох галузях промисловості докорінно змінилася з винайденням **системи масового виробництва**. Використання *рухомої* збиральної лінії (конвеєрної стрічки) та замічних частин суттєво знизило витрати на виробництво. Така виробнича система стала стрижнем сучасної системи виробництва (якщо не всією системою), попри часті розмови про запад від 1980-х років.

Виникнення нових економічних інституцій як відповідь на зростання масштабів виробництва, ризики та нестабільність

За час свого розквіту капіталізм загалом набув тієї інституційної форми, яку ми бачимо сьогодні: товариства з обмеженою відповідальністю, законодавство про банкрутство, центральний банк, держава загального добробуту, трудове законодавство тощо. Ці інституційні зміни відбулися переважно на ґрунті перетворень у технологіях і політиці.

Через дедалі більшу потребу масштабних інвестицій принцип обмеженої відповідальності, який до цього застосовувався лише

до привілейованих фірм, став загальним і поширювався на будь-яку фірму, що відповідала мінімальним вимогам. Товариства з обмеженою відповідальністю могли оперувати не баченими досі обсягами грошових вкладень і стали найпотужнішим двигуном розвитку капіталізму. Карл Маркс помітив їхній колосальний потенціал ще до того, як про це заговорили самопроголошені агітатори капіталізму й наголосив, що вони є «капіталістичним виробництвом на піку розвитку».

До реформи 1849 року у Великій Британії законодавство про банкрутство здебільшого мало на меті покарати збанкрутілих комерсантів, на яких очікувала, в найгіршому випадку, боргова тюрма. Нові закони про банкрутство, ухвалені в другій половині XIX століття, давали комерсантам-невдахам другий шанс: їм дозволялося не виплачувати відсотки кредиторам під час реорганізації справи (про це йдеться в розділі 11 Закону про банкрутство США, який ухвалили 1898 року), а кредиторів змушували списувати частину боргу. Тож бути комерсантом стало не так ризиковано.

Великі компанії потребували великих банків. Виникла небезпека, що крах одного банку може призвести до руйнування цілої фінансової системи, тому з'явилися центральні банки, які були кредиторами останньої інстанції. Першим став Банк Англії, заснований 1844 року.

Від 1870-х років, із посиленням соціалістичних ідей і скарг реформістів на стан робочого класу, було ухвалено низку соціальних і трудових законів про страхування від нещасних випадків на виробництві, страхування здоров'я, пенсію за віком, а також страхування на випадок безробіття. У багатьох країнах заборонили працю малолітніх (в основному це стосувалося дітей до 10–12 років) та обмежили робочий час дітей старшого віку (спершу всього до 12 годин!). Також було врегульовано умови й тривалість праці жінок. На жаль, зробили це не з лицарських мотивів, а через зневагу до жіноцтва. Тоді вважалося, що жінки, на відміну від чоловіків, розумово обмежені, а відтак можуть підписати трудовий договір на невивідних для себе умовах і їх треба захистити від самих себе. Це соціально-трудове законодавство трохи «причепурило» капіталізм і значно покращило життя бідняків, хоча спершу й не набагато.

Вказані інституційні зміни стимулювали економічне зростання. Принцип обмеженої відповідальності та законодавство про банкрутство зі своїм лояльним ставленням до боржника зменшили ризик комерції, стимулювали накопичення багатства. Центральні банки з одного боку й соціально-трудова закони з іншого також долучилися до посилення економічної та політичної стабільності: сприятливі умови привертати інвестиції, господарства зростали. Приріст доходу на душу населення в Західній Європі в часи розквіту капіталізму збільшився від 1 % у 1820–1870 роки до 1,3 % протягом 1870–1913-го.

Чому золота епоха лібералізму не була надто ліберальною

Розквіт капіталізму часто називають першою добою **глобалізації**, коли уперше світове господарство ввійшло до єдиної системи виробництва та обміну. Багато фахівців списують це на рахунок **ліберальної** економічної політики того часу, адже тоді майже не було законодавчих обмежень руху товарів, капіталу та людей через кордон. Лібералізм на міжнародній арені відповідав **політиці невторчання** у внутрішній економіці (див. вставку нижче, де пояснюються ці терміни). Вважають, що тут вирішальними чинниками були максимальна свобода бізнесу, прийняття **збалансованого бюджету** (коли рівень витратків держави точно дорівнює сумі зібраних податків) та ухвалення золотого стандарту. Однак усе зовсім не так просто.

Бажано зробити не на сірому тлі, а якусь пооригінальніше пляшку

«ЛІБЕРАЛЬНИЙ» — НАЙЗАПЛУТАНІШИЙ ТЕРМІН У СВІТІ?

Варто ще пошукати слівце, що викликало би більше суперечок, ніж слово «ліберальний». До XIX століття цим терміном не користувались, але ідеї **лібералізму** зародилися щонайменше у XVII столітті, в роботах мислителів Томаса Гоббса і Джона Локка. За класичним визначенням, лібералізм — це напрям, у якому найбільшою цінністю вважається

свобода особистості. В економічній площині це означає захист права особи на користування майном на власний розсуд, особливо з метою заробітку. Ідеальна влада, на думку лібералів, — та, яка створює мінімальні умови для реалізації цього права, наприклад шляхом підтримання законності та правопорядку. Така влада (держава) зветься **мінімальною державою**. Відомим гаслом лібералів того часу було «не втручайтеся» (*laissez faire*), тому лібералізм також називають доктриною невтручання.

Сьогодні лібералізм зазвичай прирівнюють до захисту демократії, оскільки ліберали чимало уваги приділяють політичним правам особистості, зокрема свободі слова. Проте до середини ХХ століття більшість лібералів не були демократами. Вони, щоправда, відкидали консерватизм, який ставив традицію і соціальну ієрархію вище за права особистості. Водночас ліберали вважали, що не всі люди варті цих прав. Наприклад, вони думали, що жінки інтелектуально недорозвинені, тому не заслуговують на право голосу. До того ж, вони наполягали, що біднякам це право також не потрібне, інакше вони голосуватимуть за політиків, які конфіскують приватне майно. Адам Сміт відверто визнавав, що держава «насправді створюється для захисту багатих від бідних, або тих, хто володіє майном, від тих, хто взагалі нічого не має»¹².

Ще більшу плутанину в питання вносить те, що в США ліберальним називають лівоцентристський світогляд. Американських лібералів, зокрема Теда Кеннеді та Пола Кругмана, в Європі називали б соціал-демократами. У Європі ліберальними вважають, приміром, прихильників Вільної демократичної партії Німеччини

(ВДП), а ось у Сполучених Штатах їх би назвали лібертаріанцями.

Більше того, існує ще неолібералізм, який па-нує в економіці від 1980-х років (див. далі). Це не цілком класичний лібералізм, але дуже схожий на нього. В економічному сенсі неолібералізм виступає за класичну мінімальну державу, але в трохи зміненому вигляді. Найголовніша відмінність полягає в тому, що неоліберали погоджуються з існуванням центрального банку, який утримує монополію на емісію грошових знаків, хоча класичні ліберали вважали, що конкуренція має існувати й щодо випуску грошей. У політичному сенсі неоліберали відкрито не виступають проти демократії, як це робили їхні попередники, та багато хто з них ладен пожертвувати нею задля збереження приватної власності й вільного ринку.

Неолібералізм часто пов'язують із політикою Вашингтонського консенсусу (особливо в країнах, що розвиваються). Цим підкреслюється активна підтримка неолібералізму трьома найпотужнішими в світі економічними організаціями, розташованими у Вашингтоні: Міністерством фінансів США, Міжнародним валютним фондом (МВФ) та Світовим банком.

Період від 1870 до 1913 року не став добою виходу лібералізму на міжнародну арену. В серці капіталізму — Західній Європі та Сполучених Штатах — торговельний протекціонізм, навпаки, лише посилював позиції.

США ще завятіше пристали до протекціонізму після Громадянської війни 1865 року. Більшість західноєвропейських країн, які підписали угоди про вільну торгівлю в 1860–1870 роках, не стали їх продовжувати й суттєво підняли тарифи по завершенні їхньої дії (завичай такі угоди укладалися на двадцять років). Почасти це слугувало для захисту сільського господарства, що потерпало від дешевого

імпорту з Нового світу (особливо США та Аргентини) й Східної Європи (Росії та України), а ще на підтримку розвитку важкої та хімічної промисловості. Взірцями «нового протекціонізму» стали Німеччина й Швеція, а тодішній економічний курс Німеччини ввійшов у історію за назвою «шлюб між залізом і житом».

Нерівноправні угоди, укладені з латиноамериканськими країнами по здобутті ними незалежності, перестали діяти в 1870–1880 роках; ці країни встановили доволі високі протекціоністські тарифи (близько 30–40 %). Якщо ж говорити про «периферію», там вимушена вільна торгівля, про яку ми згадували вище, неабияк поширилася. Європейські держави змагалися за частини Африки («битва за Африку») та колонізували чимало азійських країн (Малайзія, Сингапур та М'янма відійшли до Великої Британії, а Камбоджа, В'єтнам і Лаос — до Франції). Британська імперія, спираючись на промислову потужність, зростала шаленими темпами. Недарма в той час поширився вислів: «Над Великою Британією сонце ніколи не заходить». Німеччина, Бельгія, США, Японія та інші потужні країни, що досі не мали значних колоніальних апетитів, вирішили це виправити¹³. Цей період історії цілком слушно називають епохою імперіалізму.

Усередині основних капіталістичних країн влада також почала значно більше втручатись у справи. Принципи вільної торгівлі були основою для формулювання бюджетної (принцип збалансованого бюджету) та монетарної політики (золотий стандарт). Проте водночас роль державної влади суттєво зросла: виникло трудове законодавство, механізми соціального забезпечення, державне інвестування в інфраструктуру (особливо у залізницю та канали) й освіта (особливо в Сполучених Штатах і Німеччині).

Золота доба лібералізму 1870–1913 років була, як бачите, не надто ліберальною. Як внутрішня, так і зовнішня політика основних капіталістичних держав дедалі менше нагадували лібералізм. Лібералізація відбувалася здебільшого в слабших країнах, але не за їхнім бажанням, а через примус — цьому сприяв колоніалізм і нерівноправні угоди. Єдиний периферійний регіон, що в цей час зазнав розвитку, — Латинська Америка — відразу по завершенні дії несправедливих договірних умов почав усіляко захищати внутрішній ринок¹⁴.

1914–1945: безлад

Капіталізм спотикається: Перша світова війна і кінець золоті доби лібералізму

Початок Першої світової війни 1914 року дав зрозуміти: епоха капіталізму добігла кінця. До цього, попри постійну загрозу повстання незаможних верств населення (революції, що прокотилися Європою 1848-го, Паризька комуна 1871-го тощо) та економічні труднощі (Довга депресія 1873–1896 років), здавалося, що капіталізм став на шлях успіху.

Цю ілюзію вщент розбила Перша світова війна (1914–1918 роки). На додачу вона цілковито розвіяла впевненість у тому, що щільне павутиння торгівлі, якою капіталізм обплітав цілий світ, завадить тісно пов'язаним країнам воювати одна проти одної. Це здавалося на той час дуже малоімовірним (чи навіть взагалі неможливим).

З одного боку, Перша світова війна не мала би бути несподіванкою — згадайте лише глобалізацію доби розквіту капіталізму, що здебільшого диктувалася імперіалістичними апетитами, а не ринковими силами. Це означало, що міжнародне протистояння між провідними капіталістичними країнами цілком імовірно могло перейти в жорсткі конфлікти. Ще більш радикальна думка: капіталізм досяг межі, коли вже не міг існувати без постійної експансії, якій рано чи пізно настав би край — а з нею сконав би й сам капіталізм.

У капіталізму з'являється конкурент:

Російська революція і зародження соціалізму

Такий погляд на проблему викладено у відомій праці «Імперіалізм як вища стадія капіталізму» Володимира Леніна, лідера Російської революції 1917 року. Російська революція стала ще більшим потрясінням для прихильників капіталізму, ніж Перша світова війна, оскільки в результаті народилася економічна система, що підірвала самі підвалини капіталізму.

За 10 років після Російської революції приватну власність на засоби виробництва (машини, будівлі фабрик, землю тощо) було скасовано. Переломний момент настав 1928 року: відбулася сільськогосподарська колективізація, коли землі великих фермерів (куркулів)

конфісковували та перетворювали на державні ферми (радгоспи), а невеликих фермерів змушувати вступати до сільськогосподарських кооперативів (колгоспів), які нічим, окрім назви, від державних ферм не відрізнялися. Ринки врешті-решт також скасували та 1928 року замінили їх повномасштабним центральним плануванням, що розпочалося з першої п'ятирічки. Уже в 1928-му Радянський Союз збудував економічну систему без ознак капіталізму: не існувало приватної власності на засоби виробництва, мети отримання прибутку й ринків.

Що ж до іншої основи капіталізму — найманої праці — тут усе було складніше. Справді, теоретично радянські робітники не були найманими, оскільки володіли засобами виробництва через державну власність або кооперативи. На практиці ж їх неможливо було відрізнити від найманих працівників у капіталістичних країнах, оскільки ці люди майже не впливали на роботу свого підприємства й господарства в цілому, а в їхній щоденній праці так само існувала ієрархія.

Радянський соціалізм був величезним економічним (і соціальним) експериментом. Досі в світі не було жодного господарства з центральним плануванням. Карл Маркс не розписав подробиці соціалістичного устрою детально, тож Радянському Союзові довелося імпровізувати в невідомій царині. Навіть багато марксистів, включно з Карлом Каутським, скептично ставилися до перспектив соціалізму, адже сам Маркс вважав, що він має виникнути в найбільш розвинених капіталістичних країнах. На його думку, ці країни перебувають за крок до повністю планової економіки, бо їхня економічна діяльність уже багато в чому планується великими підприємствами та картелями. Радянський Союз (навіть його більш розвинена європейська частина) мав дуже відстале господарство, а капіталізм там ледве встиг розвинутися, тож соціалізму просто не було з чого виникнути.

Усім на подив, рання радянська індустріалізація завершилася досить успішно. Це було наочно продемонстровано, коли Радянський Союз зміг зупинити просування нацистів на Східному фронті під час Другої світової війни. Дохід на душу населення від 1928

до 1938-го щороку зростав на 5 % — це неймовірно швидке зростання, адже в світі цей показник становив у середньому 1-2 %¹⁵.

За це зростання було заплачено мільйонами життів, загублених політичними репресіями і голодом 1932 року*. Проте масштаби голоду на той час не були відомі, й багато країн дивувалися з економічних успіхів Радянського Союзу, особливо на тлі капіталізму, який після Великої депресії 1929 року виявився поставленим на коліна.

Капіталізм впадає в депресію: Велика депресія 1929 року

Велика депресія вдарила по прибічниках капіталізму ще болісніше, ніж зародження соціалізму. Особливо це стосується Сполучених Штатів, з яких розпочалася Депресія (саме там 1929 року відбувся сумнозвісний крах на Волл-стріт). Удар по Штатах був найпотужнішим: протягом 1929–1932 років обсяги виробництва впали на 30 %, а безробіття збільшилося у вісім разів — від 3 до 24 %¹⁶. Лише 1937 року Сполучені Штати за обсягами продукції повернулися до рівня 1929-го. Також серйозно постраждали Німеччина та Франція: у них рівень виробництва впав відповідно на 16 та 15 %.

За поширеною думкою економістів із неоліберального табору, цю масштабну фінансову кризу цілком можна було подолати, проте вона перейшла у Велику депресію через крах системи світової торгівлі. Причина — так звана торговельна війна, що спалахнула через ухвалення в Штатах протекціоністського Закону Смута-Гоулі 1930 року. Проте ця версія не витримує критики. За тим законом, тарифи піднялися не надто високо: в середньому американські тарифи на промислову продукцію зросли від 37 до 48 %. Та й ніякої масштабної тарифної війни не було. Окрім кількох економічно слабких країн, як-от Італія та Іспанія, торговельний протекціонізм після Закону Смута-Гоулі значного поширення не набув. Але найголовніше ось що: дослідження показують, що головною причиною колапсу

* Аби вас не заплутувати, скажу, що голод 1932 року стався через те, що після сільськогосподарської колективізації 1928-го з сільських районів вивезли забагато продовольчих товарів. Потрібно було годувати міське населення, що швидко зростало, а зернові культури — експортувати для отримання іноземної валюти, яка витрачалася на придбання модерного імпортованого устаткування. Воно було потрібне Радянському Союзові для індустріалізації.

системи міжнародної торгівлі після 1929 року стало не збільшення тарифів, а спадна спіраль міжнародного попиту, спричинена тим, що уряди основних капіталістичних держав дотримувалися доктрини збалансованого бюджету¹⁷.

Після великих фінансових криз (Волл-стріт 1929 року, світова фінансова криза 2008 року тощо) витрати приватного сектору знижуються. Боржники не повертають боргів, тож банки скорочують кредитування. Фірми й приватні особи не можуть позичати гроші, тому змушені скоротити витрати. Це, своєю чергою, скорочує попит інших фірм та осіб, які раніше продавали їм продукцію (схема для прикладу: фірми продають продукцію споживачам, фірми продають устаткування іншим фірмам, робітники продають фірмам трудові послуги). Рівень попиту в економіці знижується за спіраллю.

За таких обставин уряд залишається єдиним учасником економічних відносин, здатним підтримувати рівень попиту в господарстві, витрачаючи більше, ніж заробляє, тобто створюючи бюджетний дефіцит. Однак у часи Великої депресії щиро вірили в доктрину збалансованого бюджету, і це заважало діяти інакше. Податкові збори дедалі зменшувалися через згортання господарської діяльності, єдиним способом збалансування бюджету було скорочення витрат, через що спіраль попиту опускалася дедалі нижче¹⁸. Та це ще не вся проблема. Намагаючись підтримувати золотий стандарт, центральні банки не могли збільшити грошову масу, адже боялися, що підірвуть вартість національної валюти. Обмежена кількість грошової маси призводила до фактичної неможливості отримати кредит, діяльність приватного сектору скоротилася, а попит критично знизився.

Початок реформ: США і Швеція на перших позиціях

Велика депресія суттєво відбилася на розвитку капіталізму. Вона принесла з собою глибоку зневіру в доктрині невтручання та серйозні спроби реформування капіталістичної системи.

Особливо масштабними й далекосяжними реформи виявилися в Сполучених Штатах — там Депресія була найглибшою і тривала найдовше. «Перший Новий курс» (1933–1934) нового президента

Франкліна Делано Рузвельта розділив комерційну та інвестиційну функції банків (Закон Гласса–Стіголла 1933 року), започаткував систему страхування банківських депозитів для захисту дрібних вкладників від банкрутства банків, посилив регулювання фондового ринку (Закон про цінні папери 1933 року), розширив і зміцнив систему кредитування фермерських господарств, встановив гарантію мінімальної ціни ферми, а також розвинув інфраструктуру (зокрема, побудував дамбу Гувера, яку можна побачити в фільмі «Супермен» 1978 року з Крістофером Рівом у головній ролі) тощо. «Другий Новий курс» (1935–1938) започаткував ще більше реформ. Окрім того, Сполучені Штати 1935 року ухвалили Закон про соціальне забезпечення, згідно з яким було встановлено пенсії за віком і страхування на випадок безробіття, а також Закон Вагнера для зміцнення профспілок.

Швеція — ще одна країна, що вдалася до суттєвих реформ. На хвилі суспільного невдоволення ліберальною економічною політикою 1932 року до влади прийшла соціал-демократична партія. Новий уряд запровадив податок на доходи — дивно, що він з'явився так пізно, адже сьогодні Швеція вважається бастионом цього податку (Велика Британія запровадила його 1842 року, а Сполучені Штати, відомі своєю нелюбов'ю до податків, зробили це 1913-го). Податкові доходи йшли на укріплення держави загального добробуту (1934 року було введено страхування на випадок безробіття і збільшено пенсію), на допомогу дрібним фермерам (розширили фермерське кредитування та гарантували мінімальні ціни). 1938 року Центральне об'єднання профспілок та Об'єднання роботодавців Швеції уклали Сальтшебаденську угоду, що поклала край ворожнечі в промисловості.

Інші країни в реформуванні капіталізму не зайшли так далеко, як Сполучені Штати і Швеція, проте їхні реформи визначили те, яким став світ після Другої світової війни.

Капіталізм знесилюється: зростання сповільнюється, соціалізм переганяє капіталізм за показниками

Безлад 1914–1945 років сягнув піку на початку Другої світової війни, що забрала життя десятків мільйонів солдатів і цивільних (за

деякими підрахунками, кількість загиблих наближається до 60 млн). Через війну почався економічний спад, якого не спостерігалось від початку XIX століття¹⁹.

1945–1973 роки: Золота доба капіталізму

Капіталізм перемагає на всіх фронтах: економіка зростає, створюються робочі місця, панує стабільність

Час від 1945 року, після закінчення Другої світової війни, до 1973-го, коли вдарив перший Нафтовий шок, часто називають Золотою добою капіталізму. Цей період справді заслуговує на свою назву, адже економіка зростала як ніколи. Від 1950-го до 1973-го дохід на душу населення в Західній Європі збільшувався з небаченою швидкістю — на 4,1 % щороку. В Сполучених Штатах зростання було трохи повільнішим, хоча й перевершувало всі попередні рекорди, оскільки становило 2,5 % на рік. Західна Німеччина щороку додавала 5 %, й за це її нарекли «дивом на Рейні». У Японії справи йшли ще краще: щороку дохід на душу населення збільшувався на 8,1 %. Саме з Японії розпочалися «економічні дива» у Східній Азії, які тривали протягом наступних п'ятдесяти років.

Швидке економічне зростання — не єдине, чим могла похвалитися Золота доба. Безробіття — головне лихо робітничого класу — розвинені капіталістичні країни Західної Європи, Японія та Сполучені Штати (для зручності далі називатимемо їх РКК) фактично подолали (див. розділ 10). Господарства цих країн були напрочуд стабільними за низкою показників — за обсягами виробленої продукції (а отже, і зайнятості населення), рівнем цін і надійністю фінансової системи. Обсяги виробленої продукції коливалися значно менше, ніж у попередні історичні епохи, не в останню чергу завдяки кейнсіанському підходу до бюджетної політики, за яким держава збільшує видатки протягом періодів економічного спаду та скорочує їх у часи розквіту²⁰. Рівень *інфляції*, тобто рівень загального зростання цін був відносно низьким²¹. У країнах панувала цілковита фінансова стабільність. Протягом Золотої доби фактично в жодній країні не сталося банківської кризи. Для порівняння: за різними

підрахунками, з 1975 року від 5 до 35 % країн щороку зазнавали банківських криз (за винятком кількох років у середині 2000-х)²².

У будь-якому разі, Золота доба була дивовижним періодом історії. Британський прем'єр-міністр Гарольд Макміллан не перебільшував, коли казав, що «так добре ще ніколи не було». Однак і досі не вщухають суперечки про причини цього надзвичайного економічного зростання, яке не спостерігалось в історії раніше й не повторювалося пізніше.

Фактори, що зумовили Золоту добу

Є думка, що після Другої світової війни залишалися не задіяними безліч нових технологій, яким лише потрібно було знайти застосування, — це й зумовило розвиток у часи Золотої доби. Чимало технологій, розроблених з військовою метою, могли застосовуватися в цивільному житті: комп'ютери, електроніка, радары, реактивні двигуни, синтетична гума, мікрохвилі (створені на основі технології радара) та багато іншого. Коли війна скінчилася, чимало коштів вкладалося в застосування цих технологій — спочатку для повоєнного відновлення, а згодом для задоволення потреб споживачів, накопичених за тяжкі роки війни, коли про них доводилося забувати.

Економічному розвитку періоду Золотої доби також сприяли важливі зміни в системі міжнародного господарства.

Зустріч держав-союзників у Другій світовій війні під час конференції на курорті Бреттон-Вудс у США (штат Нью-Гемпшир) 1944 року породила два інститути повоєнної міжнародної фінансової системи, які відтоді так і називають — Бреттон-Вудські інститути. Ідеться про Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), більше відомий як Світовий банк²³.

Мета створення МВФ — забезпечення короткочасного фінансування країн, які потерпають від криз **платіжного балансу** (платіжним балансом називають статистичний реєстр, у якому зазначається позиція держави в економічних операціях із зовнішнім світом; докладніше про це — в розділі 12). Криза платіжного балансу виникає тоді, коли країна платить іншим державам (наприклад, імпортує товари чи послуги) непомірно більше, ніж від них отримує,

тому ніхто не хоче позичати їй кошти. Зазвичай це виливається у фінансову паніку, а далі — в глибоку рецесію. Антикризисні кредити від МВФ дозволяють країнам, що опинилися в такій ситуації, пережити кризи з якомога меншими негативними наслідками.

Мета створення Світового банку — здійснювати проектне кредитування (тобто давати гроші на певні інвестиційні потреби, скажімо, на будівництво дамби). Надаючи кредити на більш тривалий термін і під менший відсоток, ніж у приватних банках, Світовий банк дає можливість державам-клієнтам вкладати кошти активніше, ніж це було б можливо без його допомоги.

Третім «стовпом», на який спиралася повоєнна економічна система світу, стала Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), укладена 1947 року. Від 1947 до 1967-го для втілення положень ГАТТ було проведено шість етапів (раундів) перемов. Наслідком стало зниження тарифів у заможних країнах. Оскільки вони перебували на одному рівні розвитку, це принесло добрі плоди: ринки розширилися, а продуктивність зростала завдяки поживленню конкуренції.

У Європі запровадили новий експеримент із міжнародної інтеграції, що приніс неабиякі результати. Усе почалося з того, що шість країн — Західна Німеччина, Франція, Італія, Нідерланди, Бельгія та Люксембург — 1951 року заснували Європейську спільноту з вугілля і сталі (ЄСВС). Згодом ЄСВС перетворилася на Європейську економічну спільноту (ЄЕС), в якій Римською угодою 1957 року було запроваджено вільну торгівлю²⁴. 1973 року до неї приєдналися Велика Британія, Ірландія та Данія; ЄЕС на той час уже називалася Європейською спільнотою. Вона принесла мир у регіон, який роздирали війни та протистояння, а отже, справила позитивний вплив на економічний розвиток країн-членів.

Однак найчастіше Золоту добу пов'язують із реформуванням економічної політики та інститутів, внаслідок чого виникла **змішана економіка** — поєднання найкращих рис капіталізму й соціалізму.

Після Великої депресії стало зрозуміло, що принцип невтручання мусить мати межу. Ніхто не заперечував, що держава має взяти на себе активну роль під час кризи нерегульованих ринків. До того

ж, успіх планування під час війни знизив градус скептицизму стосовно доцільності державного втручання. Завдяки ключовій ролі в боротьбі з фашизмом до влади прийшли ліві партії, які виступали за розвиток держави загального добробуту й розширення трудових прав.

Вважають, що всі перелічені політично-інституційні зміни зумовили Золоту добу, адже завдяки їм у суспільстві запанував спокій, збільшилися інвестиції, зросла мобільність населення, а також впровадилися технічні інновації.

Капіталізм у новій подобі: політика та інституції, орієнтовані на робітників

Незабаром після Другої світової війни багато країн Європи перевели приватні підприємства в державну власність або ж створили **державні підприємства** (ДП) у ключових галузях промисловості: у виробництві сталі, на залізниці, в банківській системі, а також у енергетичній сфері (вуглевидобуванні, ядерній та електроенергетиці). Так втілювалися в життя ідеї соціалістичних рухів Європи. Європейські соціалісти вважали, що державна власність на засоби виробництва є найважливішим елементом соціал-демократії. Це стверджувалося в пункті 4 Статуту Лейбористської партії Великої Британії (Тоні Блер вилучив цей пункт 1995 року, коли проводив лейбористські реформи). У Франції, Фінляндії, Норвегії, Австрії та деяких інших країнах ДП вочевидь відіграли провідну роль в економічному зростанні Золотої доби: вони впевнено приходили у високотехнологічні галузі, які приватні компанії вважали надто ризикованими.

Соціальний захист, який уперше виник наприкінці XIX століття, значно посилювався в тих країнах, де влада взялася надавати базові послуги населенню (наприклад, у Великій Британії створили Національну службу охорони здоров'я). Кошти на утримання таких установ отримували зі значно збільшених податків (пропорційно до національного доходу). Якісніший соціальний захист підвищив мобільність населення, внаслідок чого зросла довіра до капіталістичного ладу. Суспільний спокій сприяв довготривалому інвестуванню, а отже, й піднесенню економіки та суспільства в цілому.

*Керований капіталізм: влада регулює і формує ринки
(в різний спосіб)*

Засвоївши уроки Великої депресії, влада в усіх РКК почала цілеспрямовано втілювати **антициклічну макроекономічну політику**, яку ще називають кейнсіанською (див. розділ 4): під час економічних спадів державні видатки збільшувалися, а центральний банк давав більше грошової маси, тим часом при зростанні все відбувалося навпаки.

Держави, розуміючи потенційну небезпеку нерегульованих фінансових ринків, що далася взнаки протягом Великої депресії, посилили регулювання фінансової сфери. Мало країн пішли так далеко, як Сполучені Штати, відділивши інвестиційну банківську діяльність від комерційної, але обмеження для банків та фінансових інвесторів виникли скрізь. У ту епоху банкіри вважалися людьми поважними, проте нудними, чого зовсім не скажеш про їхніх сьгоднішніх колеґ, життя яких сповнене пригод*.

У багатьох країнах практикували **вибіркову промислову політику**, коли держава підтримувала певні стратегічні галузі промисловості. Інструментами такої політики були торговельний протекціонізм і субсидії. Офіційно уряд США промислової політики не мав, але значно впливав на промисловий розвиток країни, оскільки виплачував чималі суми на дослідження в прогресивних галузях, що займалися комп'ютерами (цю галузь фінансував Пентагон), напівпровідниками (Військово-морські сили США), літаками (Військово-повітряні сили США), інтернетом (Агенція з перспективних оборонних науково-дослідних розробок (DARPA)), фармацевтичними засобами та медико-біологічними науками (Національні інститути охорони здоров'я)²⁵. Влада у Франції, Японії, Південній Кореї та деяких інших країнах не обмежилася підтримкою окремих галузей, а безпосередньо координувала політику в різних галузях

* У 2009 році Пол Кругман писав: «Трохи більш як тридцять років тому, коли я ще навчався на економічному факультеті, про фах фінансиста мріяли найменш честолюбні з моїх однокурсників. Попри те, що навіть тоді зарплата працівників інвестиційних банків була вищою, ніж у викладачів чи держслужбовців, хоча й не набагато, всі знали: банківська справа — це нудно» (стаття «Як банківська справа стала нудною», газета *The New York Times*, 9 квітня 2009 року).

промисловості за допомогою п'ятирічних планів. Це називається **індикативним плануванням**. Його слід відрізнити від директивного центрального планування Радянського Союзу.

Новий світанок: країни, що розвиваються, нарешті мають шанс підняти економіку

У Золоту добу відбулася масштабна деколонізація. Розпочалася вона з Кореї 1945 року (в 1948-му поділену на Північну та Південну) та Індії 1947-го (від якої відокремився Пакистан), а згодом стали незалежними більшість колоній. У багатьох випадках народи кров'ю здобували незалежність у боротьбі проти колонізаторів. До країн, що лежать на південь від Сахари, свобода прийшла пізніше: першою ластівкою 1957 року стала Кенія. Приблизно половина країн тієї частини Африки звільнилася від колоніальної залежності на початку 1960-х років. Деяким народам довелося чекати ще довше: Ангола та Мозамбік відділилися від Португалії лише 1975 року, а Намібія відділилася від Південної Африки 1990-го. Деякі країни досі не дочекалися незалежності, проте більшість колишніх колоніальних територій, що тепер мають назву «країни, що розвиваються», стали самостійними вже наприкінці Золотої доби.

Ступивши на вільний шлях розвитку, більшість постколоніальних держав відмовилися від політики вільного ринку та вільної торгівлі, яку їм нав'язували колоністи. Деякі країни повністю пристали на соціалізм (Китай, Північна Корея, Північний В'єтнам і Куба), та більшість усе ж таки залишалися в своїй основі капіталістичними, хоча й запровадили державну стратегію індустріалізації. Таку стратегію називають **імпортозамінною індустріалізацією**, оскільки імпортовані товари замінюються продукцією власного виробництва. Це досяглося шляхом захисту національних виробників від більш розвинених закордонних конкурентів через обмеження імпорту (захист незміцнілої промисловості) та жорстке регулювання діяльності іноземних компаній, що працювали на території країни. Влада часто субсидувала приватних виробників і створювала ДП в тих галузях, куди приватні інвестори не бажали вкладати кошти через високий ризик.

Ураховуючи, що незалежність колонії здобули не всі одночасно, а протягом 1945–1973 років, говорити про економічні показники

країн, що розвиваються, протягом Золотої доби неможливо. Зазвичай сходяться на тому, що оцінювати економічні успіхи цих країн можна протягом періоду 1960–1980 років. За інформацією Світового банку, в цей час дохід на душу населення в країнах, що розвиваються, зростав щороку на 3 %. Отже, за темпами вони не відставали від розвинених держав, де зростання становило 3,2 %. «Економічні дива» Південної Кореї, Тайваню, Сингапуру та Гонконгу давали щороку 7–8 % у розрахунку на душу населення — в історії людства таких прикладів небагато (до цього була Японія, а згодом — Китай).

Хочу, однак, зауважити, що навіть ті країни, які розвивалися повільніше, у цей час досягли значного поступу. Протягом 1960–1980 років африканські країни на південь від Сахари зростали щороку на 1,6 %, тобто найповільніше в світі. Наприклад, Латинська Америка мала вдвічі кращий результат (3,1 %), а Східна Азія — більше ніж утричі (5,3 %). Утім, таким зростанням не варто нехтувати. Пригадайте: за Промислової революції дохід на душу населення в Західній Європі щороку збільшувався лише на 1 %.

Золота середина: капіталізм краще поєднувати з розумним державним втручанням

Протягом Золотої доби капіталізму державне втручання майже в усі сфери життя країн значно посилилося. Винятком є хіба що торгівля між заможними країнами. Попри це, економічні показники багатих країн і тих, що розвиваються, значно покращали. Від 1980-х років, коли державне втручання суттєво скоротилося, показники не стали кращими, і я про це невдовзі розповім. Золота доба засвідчила, що капіталізм найкраще розкриває свій потенціал, якщо держава правильно його регулює та заохочує.

1973–1979 роки: міжвладдя

Згорання Золотої доби розпочалося 1971 року, коли Сполучені Штати призупинили конвертацію долара в золото. Бреттон-Вудська система відкинула старий золотий стандарт, оскільки він заважав гнучко керувати макроекономікою — підтвердженням цього стала

Велика депресія. Та система все одно залежала від золота, оскільки долар США, що мав установлений курс відносно всіх інших основних валют світу, вільно в нього конвертувався (за ціною 35 доларів США за унцію). Звісно, така система ґрунтувалася на думці, що долар «нічим не гірший за золото» — і це видавалося логічним, адже в той час Сполучені Штати виробляли близько половини світової продукції, і в усьому світі гостро бракувало доларів, оскільки всі хотіли купувати американські товари.

Після війни, коли господарства інших країн почали відбудуватися і швидко розвиватися, обставини для США змінилися. Щойно люди збагнули, що долар усе ж таки гірший за золото, вони відразу забажали перевести в нього долари. Це ще дужче зменшило американський золотий резерв і вдарило по репутації долара. Офіційні зобов'язання Сполучених Штатів (за доларовими і казначейськими векселями — облігаціями уряду США) становили всього половину золотого резерву до 1959 року, а до 1967-го збільшилися в півтора разу²⁶. У 1971 році Сполучені Штати відмовилися від зобов'язання конвертувати долари в золото, а відтак упродовж наступних кількох років інші країни перестали прив'язувати національну валюту до долара за фіксованою ставкою. Після цього світова економіка захиталася, вартість валюти коливалася залежно від настроїв на ринку й почала дедалі більше залежати від валютних спекуляцій (коли інвестори ставили на те, підніметься чи впаде вартість валюти).

Кінець Золотої доби позначився першим нафтовим шоком 1973 року, коли ціни на нафту миттю підскочили в чотири рази через цінову змову картелю країн-видобувачів нафти, що входили до ОПЕК (Організації країн — експортерів нафти). Із кінця 1960-х років інфляція поволі знижувалася, але після нафтового шоку знову злетіла.

Найгіршим було те, що протягом наступних кількох років панувала **стагфляція**. Цим новоствореним терміном позначили явище, яке прямо суперечило багаторічній закономірності, коли протягом періоду рецесії ціни знижуються (стагнація), а в період піднесення — збільшуються. У цьому разі економіка летіла вниз (хоча рецесія була не такою тривалою, як за Великої депресії), а ціни стрімко зростали — на 10, 15, а то й на всі 25 % щороку²⁷.

Другий нафтовий шок 1979-го остаточно поклав край Золотій добі. Він вивів високу інфляцію на новий оберт і допоміг неоліберальним партіям прийти до влади в основних капіталістичних країнах, зокрема у Великій Британії та США.

Дослідники вільного ринку, які критикують модель змішаної економіки, вважають цей період суцільним економічним лихом. Вони помиляються. Зростання у РКК порівняно із Золотою добою сповільнилося, але 2 % збільшення доходу на душу населення щороку протягом 1973–1980 років все одно було значно більшим, ніж будь-коли до Другої світової війни (1,2-1,4 %) та трохи більшим, ніж протягом наступних трьох десятиліть неолібералізму (1,8 % в 1980–2010 роках)²⁸. Рівень безробіття становив у середньому 4,1 %, що не набагато перевищувало показники Золотої доби (3 %)²⁹. Утім, безперечно, в той час було достатньо громадян, не задоволених станом економіки, тож у наступні роки мали відбутися радикальні зміни.

1980 – наш час: народження і смерть неолібералізму

«Залізна леді»: Маргарет Тетчер і кінець британського повоєнного компромісу

У 1979 році Велика Британія пережила переломний момент: Маргарет Тетчер обрали прем'єр-міністром. Відмовившись від компромісу, якого нерішучі консерватори досягли з лейбористами після Другої світової війни, Тетчер розпочала радикальний відхід від змішаної економіки, а за свою безкомпромісність отримала прізвисько «Залізна леді».

Уряд Тетчер низив високі податки на доходи, скоротив державні видатки (особливо на освіту, житловий фонд і транспорт), запровадив закони, що обмежували повноваження профспілок, і скасував **контроль за рухом капіталу** (до цього рух коштів через кордон був обмежений). Та найбільше її уряд запам'ятався **приватизацією**: ДП продавалися приватним інвесторам, під продаж потрапили підприємства, що давали населенню газ, воду, електрику, виробляли сталь,

здійснювали повітряні перевезення, будували автомобілі; частково до приватних рук відійшов державний житловий фонд.

Щоб стримати інфляцію через зменшення економічної активності, а отже, і попиту, уряд вдався до підвищення відсоткових ставок. Високі відсотки залучали іноземний капітал, вартість фунта стерлінгів зростала, і британський експорт ставав неконкурентоспроможним. Як наслідок, у 1979–1983 роках країну охопила велика рецесія, споживачі та компанії затягнули паски. 3,3 млн людей сиділи без роботи — і це за уряду, що прийшов до влади, критикуючи попередників на чолі з прем'єром Каллагеном за високе безробіття — понад 1 млн осіб. Прибічники Тетчер тоді поширювали відомий слоган «Лейборизм не працює» (*Labour isn't working*), розроблений рекламною агенцією *Saatchi&Saatchi*.

Під час рецесії значна частина виробничої промисловості Великої Британії, що й до цього страждала через неконкурентоспроможність, виявилася взагалі знищеною. Чимало давніх промислових центрів (серед них Манчестер, Ліверпуль та Шеффілд), а також шахтарські райони (Північ Англії та Уельс) були спустошені, в чому можна переконатися, переглянувши стрічку «Кепські справи» (*Brassed Off*). У фільмі зображене життя шахтарів у містечку Грімлі, в якому легко впізнати шахтарське містечко Граймторп у графстві Йоркшир.

Актор: Рональд Рейган і перебудова американської економіки

Рональд Рейган, колишній актор та екс-губернатор Каліфорнії, 1981 року став президентом США і спромігся перевершити Маргарет Тетчер. Уряд Рейгана радикально знизив високі податки на доходи. Пояснення було таким: урізування доходів підштовхне заможних людей інвестувати і створювати матеріальні блага, оскільки в такий спосіб вони зможуть більше залишити собі від того, що отримують. Коли багатії примножать блага, вони більше витратять, а від цього в людей з'явиться більше роботи й зростуть доходи. Називається це **теорією «просочування»**. У той самий час уряд знизив розмір субсидій незаможним (особливо в житловому господарстві) та заморозив мінімальну зарплату,

щоб стимулювати населення працювати активніше. Якщо подумати, дивна логіка: чому для того, щоб змусити людей більше працювати, заможних потрібно зробити ще багатшими, а бідних — ще біднішими? Дивна ця логіка чи ні, проте **економіка пропозиції** визначила всю економічну політику Сполучених Штатів більш ніж на три наступні десятиліття.

Так само, як у Великій Британії, для подолання інфляції було підвищено відсоткові ставки. Від 1979 до 1981 року вони зросли більш ніж удвічі — з близько 10 до понад 20 % на рік. Чимало американських виробників, які вже тоді поступались японцям та іншим конкурентам, фінансово впоратися з таким збільшенням не могли. Традиційний промисловий осередок Сполучених Штатів — Середній Захід — тоді нарекли Іржавим поясом*.

Послаблення законодавчого контролю над фінансовою сферою в США заклало підвалини сучасної фінансової системи. Різне збільшення **ворожих поглинань**, коли компанію поглинають супроти волі її керівництва, змінило всю корпоративну культуру США. Багато цих «загарбників» були корпоративними рейдерами, їх цікавило лише **розмивання активів** (продаж цінних активів незалежно від того, як це вплине на долю компанії в довготривалій перспективі). Образ такого рейдера втілений у персонажі фільму «Волл-стріт» (1987) — Гордоні Гекко, життєвим гаслом якого було: «Жадібність — це добре». Аби не стати жертвою поглинання, фірми мали збільшувати прибутки швидшими темпами, ніж раніше, інакше акціонери розпродали б свої акції, а це знизило б їхню вартість і наразило фірму на небезпеку ворожого поглинання. Найлегшим для компанії способом швидкого отримання прибутку була **оптимізація** — скорочення штату й зменшення інвестицій до мінімально необхідного для отримання швидких результатів рівня — попри те, що в майбутньому такі заходи могли мати негативні наслідки для компанії.

* Цю територію традиційно називали Промисловим поясом, оскільки там концентрувалася важка промисловість країни. Назва «Іржавий пояс» підкреслювала занепад регіону протягом вказаного періоду, — *Прим. пер.*

Боргова криза країн, що розвиваються, і кінець

Промислової революції третього світу

Американська політика високих відсоткових ставок наприкінці 1970-х – на початку 1980-х років (іноді її ще називають волкерівським шоком — за ім'ям Пола Волкера, тодішнього голови правління Центрального банку (Федеральної резервної системи США)) найбільше вдалося, хоч як це дивно, не в Штатах, а в країнах, що розвиваються.

Багато з них у 1970-ті і на початку 1980-х років залізли в чималі борги — почасти для фінансування індустріалізації, почасти для купівлі нафти, що подорожчала після двох випадків нафтового шоку. Коли Сполучені Штати подвоїли відсоткові ставки, вони подвоїли її на міжнародному рівні, внаслідок чого низка країн, що розвиваються, оголосила дефолт за зовнішніми боргами. Першою 1982 року стала Мексика. Те, що відбулося в цих країнах, називають **борговою кризою країн третього світу**, бо тоді країни, що розвиваються, називали «третім світом», розвинені капіталістичні держави — «першим», а соціалістичні — «другим».

На порозі економічної кризи країни, що розвиваються, були змушені звернутися по допомогу до Бреттон-Вудських інституцій (про всяк випадок нагадаю: ідеться про МВФ і Світовий банк). Ці інституції висунули умову: країни, які в них позичають, мусять втілити **програму структурних реформ** (ПСР), відповідно до якої роль державної влади в господарстві повинна зменшитися через урізування її бюджету, ДП мають відійти приватним власникам, а законодавче регулювання, особливо у сфері міжнародної торгівлі, має послабитися.

Результати ПСР були зовсім невтішними, щоб не сказати інакше. Попри всі «структурні реформи», більшість країн у 1980–1990-ті роки значно пригальмувала в розвитку. Зростання доходу на душу населення в Латинській Америці (включно з Карибським регіоном) упало від 3,1 % у 1960–1980 роки до 0,3 % у 1980–2000-ті. В африканських країнах на південь від Сахари цей показник також знизився: 2000 року він був на 13 % меншим, ніж 1980-го. У результаті відбулося фактичне згортання Промислової революції третього світу — так кембриджський економіст Аджит Сінгх назвав

економічне піднесення країн, що розвиваються, в перші кілька десятиліть після деколонізації.

Неоліберальна політика 1980–1990 років допомогла лише Чилі, яка, втім, утрималася на плаву ціною багатьох людських життів за диктатури Піночета (1974–1990)³⁰. Інші країни, що досягли успіху в той період, широко практикували державне втручання, а лібералізм вводили дуже поволі. Яскравий приклад — Японія, «східно-азійські тигри» (або «дракони», як вам більше подобається) — Південна Корея, Тайвань і Сингапур; до цього переліку дедалі частіше додають Китай.

Повалення стіни: крах соціалізму

Важливі історичні події відбулися 1989 року: Радянський Союз почав розпадатися, а Берлінську стіну зруйнували. Німеччина возз'єдналася 1990-го, більшість східноєвропейських країн відмовилися від комунізму. До 1991 року розпався і сам Радянський Союз. Від 1978-го Китай поступово, але впевнено, відкривався зовнішньому світові й ставав дедалі ліберальнішим; В'єтнам (об'єднаний 1975 року під владою комуністів) також 1986-го переорієнтувався на політику «відкритих дверей» (Дой Мой); таким чином, у соціалістичному таборі залишилися всього кілька «непохитних» держав, зокрема Північна Корея та Куба.

Негаразди соціалістичної економіки були й до того досить відомі: труднощі планування господарства, яке дедалі більше розгалужувалося, проблема стимулювання через слабкий зв'язок між виконаною роботою і винагородою за неї, а також масштабна політично зумовлена нерівність у начебто рівному суспільстві (див. розділ 9). Однак мало хто, зокрема й експерти, які рішуче виступали проти соціалізму, міг уявити, що соціалістичний табір розпадеться так швидко.

Підґрунтям цього стало намагання країн радянського блоку побудувати альтернативну систему господарства за допомогою низькоякісних технологій. Звичайно, існувала космічна галузь, виробництво зброї та деякі інші сфери, в яких Радянський Союз утримував першість у світі (адже саме СРСР першим 1957 року запустив

людину в космос*, але ці досягнення були б неможливими без непропорційно великої кількості витрачених на них ресурсів. Коли ж стало очевидно, що своїм споживачам соціалістичні країни можуть запропонувати лише товари другого сорту (символом такої друго-сортності може слугувати автівка *Trabant* із пластмасовим корпусом, яку випускали в Східній Німеччині, а після повалення Берлінської стіни зробили музейним експонатом), громадяни повстали.

Упродовж наступних десяти років соціалістичні країни Східної Європи щосили намагалися відроджувати капіталізм. Багато хто думав, що цей перехід відбудеться легко. А як може бути інакше? Потрібно лише приватизувати ДП і повернути ринкову систему, яка, зрештою, цілком природна для людей. Окрім того, існувала думка, що перехід обов'язково має здійснитися швидко, щоб стара влада на еліта не встигла перегрупуватися й завадити реформам. Чимало країн провели «миттєві» реформи, сподіваючись повернути капіталізм за один день.

Для більшості з них це обернулося провалом. Югославія розпалася, її охопили війни та етнічні чистки. Багато колишніх республік Радянського Союзу впали в глибоку рецесію. У Росії колапс господарства породив безробіття й економічну нестабільність. Громадян спіткали стреси, алкоголізм та інші соціальні проблеми. За підрахунками, кількість смертей у той час була б на кілька мільйонів меншою, якби в країні й далі дотримувалися попереднього курсу³¹. У багатьох державах стара еліта просто «перекрашувалася» і з партійних апаратників зробилася бізнесменами. Новоспечені ділки збагачувалися, купуючи державне майно за смішними цінами. Для цього застосовувалися корупція та інсайдерські оборудки в процесі приватизації. У країнах Центральної Європи — Польщі, Угорщині, Чехії та Словаччині — у той час жилося краще, особливо після вступу до Європейського Союзу, що відбувся 2004 року. Причиною цього стало поступове втілення реформ і більш потужна база фахівців. Однак називати цей перехід успішним все одно було б перебільшенням.

* Згідно з вітчизняними інформаційними джерелами, 1957 року СРСР вперше запустив штучний супутник, а перша людина полетіла в космос 1961-го. — Прим. наук. ред.

Падіння соціалістичного табору породило триумфальні настрої серед прихильників вільного ринку. Американський мислитель Френсіс Фукуяма, який тоді сповідував неоліберальні цінності, оголосив «кінець історії» (не плутати з кінцем світу), адже нарешті було визначено найкращу систему господарства — капіталізм. Скрізь панувала ейфорія, і всі зовсім забули, що капіталізм буває різним, і кожен його тип має власні переваги та недоліки.

*Єдиний світ, готові ви до нього чи ні:
глобалізація і новий економічний порядок у світі*

До середини 1990-х років неолібералізм захопив світ. Більшість колишніх соціалістичних країн приєдналися до капіталістичної світової економіки — чи то через «миттеві» реформи, чи просто за прикладом Китаю і В'єтнаму, які поступово та цілеспрямовано відкривалися зовнішньому світові й послаблювали державне регулювання. До цього часу більшість країн, що розвиваються, вже мали суттєві успіхи у відкритті ринків і лібералізації. Взагалі, це відбувалося швидко завдяки ПСР, але подекуди прогрес був більш поступовим: Індія, наприклад, змінювала політику добровільно.

Приблизно в цей час було підписано важливі міжнародні угоди, що сповістили про нову епоху глобальної інтеграції. 1994 року Сполучені Штати, Канада та Мексика уклали Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (*North American Free Trade Agreement*, далі – NAFTA). Таким чином, уперше в історії учасником важливого договору про вільну торгівлю стала країна, що розвивається. 1997 року відбувся уругвайський раунд перемов країн-учасників ГАТТ. Це завершилося тим, що членів ГАТТ побільшало, а організація отримала назву СОТ (Світова організація торгівлі). СОТ охоплює значно більше сфер (зокрема, право інтелектуальної власності — патенти чи торгові марки, а також торгівлю послугами) і має ширші повноваження, ніж його попередниця. У ЄС поглиблювалася економічна інтеграція: 1993 року було втілено проект вільного ринку (на якому діяли «чотири свободи руху» — товарів, послуг, людей і капіталу), а 1995-го

до ЄС приєдналися Швеція, Фінляндія та Австрія*. Унаслідок усіх трансформацій було створено міжнародну торговельну систему, що значно краще пасувала вільній торгівлі, хоча й із деякими обмеженнями.

У той самий час виникла ідея глобалізації, що стала для нашої доби визначальною. Звичайно, міжнародна економічна інтеграція тривала від XVI століття, проте нова логіка глобалізації вивела цей процес на зовсім новий рівень — а все завдяки технологічним революціям у комунікації (інтернет) і перевезеннях (авіаподорожі, контейнерні перевезення), що поступово зводили відстані нанівець. Прибічники глобалізації вважали, що в країн немає іншого шляху, крім того, щоб прийняти нову реальність і повністю відкритися для міжнародної торгівлі та інвестицій, не забуваючи про лібералізацію внутрішнього господарства. Не згодних із цією думкою глузуливо називали «новими луддитами» — вони вважали, що можна повернути старі часи, варто лише відійти від технологічного прогресу (див. раніше). Нову систему координат чудово характеризують назви книг, що публікувалися в той час: «Світ без кордонів», «Пласка Земля» та «Єдиний світ: готіві ви до нього чи ні».

Початок кінця: фінансова криза в Азії

Ейфорія кінця 1980-х — початку 1990-х років тривала недовго. Першим симптомом негараздів у «прекрасному новому світі» стала фінансова криза 1995 року в Мексиці. Надто багато людей вклали свої кошти в мексиканські фінансові активи, наївно сподіваючись, що після цілковитого переходу до вільного ринку та підписання NAFTA в країні станеться нове економічне диво. Руку фінансової допомоги Мексиці простягнули уряди Сполучених Штатів і Канади — вони не хотіли, щоб їхній новий партнер із вільної торгівлі збанкрутував, — а також МВФ.

* Протягом «холодної війни» ці країни були нейтральними та тримали дистанцію від ЄС, хоча й перебували в Західній Європі.

Ще потужніша фінансова криза вдарила 1997 року, цього разу в Азії. Низка досі економічно успішних країн, відомих під аббревіатурою МІТ (Малайзія, Індонезія, Таїланд), зіткнулася з фінансовими труднощами. Причиною цього стала «бульбашка» на ринку активів, що луснула, — ціни піднялися до захмарно високого рівня, оскільки й сподівання були надто високими.

Незважаючи на те, що ці міжнародні гравці обережніше відкривали свої господарства, ніж інші країни, які розвиваються, наприкінці 1980-х—на початку 1990-х вони дуже радикально розкрили фінансові ринки. Для місцевих банків поменшало обмежень, і вони почали активно позичати гроші в заможних країн, де відсотки були нижчими. Своєю чергою, банки заможних країн не вбачали серйозних ризиків у позиках державам, які протягом десятиліть демонстрували чудові результати. Отже, до них заходили нові капітали, ціни на активи зростали, азійські компанії та родини отримали можливість позичати ще більше, адже тепер вони могли запропонувати заставу, вартість якої зросла, — ті самі активи. Лихо вже стояло на порозі, адже всі сподівалися, що вартість активів зростатиме й надалі, тож це давало змогу позичати і давати в кредит (знайома ситуація?). Коли нарешті стало зрозуміло, що такої вартості активів економіка не витримає, кошти забрали, й настала фінансова криза.

Азійська криза залишила величезний шрам на постраждалих господарствах — у цих країнах, де 5 % зростання (в розрахунку на душу населення) вважалося ледь не рецесією, обсяги виробленої продукції 1998 року скоротилися на 16 % (в Індонезії) та на 6-7 % (в інших країнах). Десятки мільйонів людей опинилися без роботи — і це в країнах, де безробіття означає злидні, адже в них не розвинена система соціального захисту.

За фінансову допомогу від МВФ і заможних країн уражені кризою азійські держави зобов'язалися багато чого змінити в своїй політиці. Усі зміни стосувалися лібералізації ринків, особливо фінансових. Хоча ці заходи підштовхували країни Азії в напрямку ринку, криза, що їх спіткала, а також бразильська і російська кризи, які незабаром сталися, породили скепсис стосовно тріумфу вільного ринку після холодної війни. У той час серйозно заговорили про необхідність реформування світової фінансової системи, і багато розмов

нагадували ті, що чулися після світової кризи 2008 року. Навіть чимало поборників глобалізації, серед яких колумніст газети *Financial Times* Мартін Вулф та економіст — фахівець із питань вільної торгівлі Джагдіш Бхавгати, поставили під сумнів доцільність вільного руху капіталу між державами. Справи в глобальній економіці значно погіршилися.

Майже світанок: від буму інтернет-компаній до епохи «великого спокою»

Коли кризу приборкали, розмови про глобальну фінансову реформу вщухли. У Сполучених Штатах прорив стався в протилежний бік: 1999 року скасували знаковий Закон Гласса-Стіголла, ухвалений 1933-го, який розділяв комерційну та інвестиційну функції банків.

У 2000-му році паніка знову повторилася, коли луснула «бульбашка» інтернет-компаній: фірми, що працювали через Інтернет, не могли в найближчому майбутньому очікувати прибутку, а їхні акції оцінювалися неймовірно високо. Незабаром паніка припинилася, оскільки втрутилася Федеральна резервна система США, яка значно знизила відсоткові ставки. Так само вчинили центральні банки інших заможних країн.

У перші роки нового тисячоліття, здавалося, все йшло якнайкраще, особливо в США. Зростання було хоч і не стрімким, але стабільним. Вартість активів (нерухомості, акцій компаній тощо) зростала без упину, а інфляція залишалася низькою. Економісти, зокрема Бен Бернанке, голова правління Федеральної резервної системи від лютого 2006 року до січня 2014-го, заговорили про епоху «великого спокою» — економічна наука врешті приборкала **цикл «бум — спад»** (коли економіка стрімко росте й так само стрімко занепадає). Алана Грінспена, голову правління Федеральної резервної системи від серпня 1987 року до січня 2006-го, із повагою називали Маестро (це прізвисько увійшло в історію після того, як воно з'явилося на обкладинці його біографії, написаної Бобом Вудвордом, відомим із часів Уотергейтського скандалу). Ця людина мала майже магічну здатність утримувати стале економічне зростання без перерв на інфляцію та фінансові негаразди.

У середині 2000-х років увесь світ нарешті відчув «економічне диво» Китаю, яке країна переживала протягом попередніх двох десятиліть. 1978 року, на початку економічної реформи, китайське господарство становило всього 2,5 % від світової економіки³². На світову економіку воно майже не впливало: частка в експорті товарів становила 0,8 %³³. До 2007-го відповідні показники зросли до 6 та 8,7 %³⁴. Китай — відносно небагата природними ресурсами країна, проте розвивалася вона з карколомною швидкістю, тому почала стрімко завозити продукти харчування, мінеральну сировину й пальне з усього світу. Збільшення ролі Китаю в світі відчувалося дедалі більше.

Поступ китайців, своєю чергою, підштовхнув до розвитку економіки країни Африки й Латинської Америки, що експортували сировину. Їм врешті вдалося надолужити втрачене в 1980-ті та 1990-ті роки. Окрім того, для деяких азійських країн Китай став головним кредитором та інвестором, що дало їм переваги при переговах із Бреттон-Вудськими інститутами й традиційними фінансовими донорами — США та країнами Європи. Для латиноамериканських країн ця доба обернулася відходом від неоліберальної політики, яка в кількох країнах не дала жодних результатів. Найяскравіші приклади — Бразилія (президент Лула), Аргентина (Кіршнер), Еквадор (Корреа) та Уругвай (Васкес).

Трищина в стіні: світова фінансова криза 2008 року

На початку 2007 року здійнявся переполох: скидалося на те, що іпотечні кредити під обережною назвою «субстандартні» (а насправді — з високою ймовірністю непогашення), які фінансові компанії США видавали населенню протягом попереднього буму житлового будівництва, багато хто повернути не зможе. Людям без стабільних доходів та із заплямованою кредитною історією видавали в кредит більше грошей, ніж вони спроможні були повернути, — вважалося, що вартість житла й надалі зростатиме. Якщо так, міркували кредитори, в найгіршому разі боржники погасять кредити, продавши свої будинки. Більше того, тисячі чи навіть сотні тисяч цих ризикових іпотечних кредитів на кшталт MBS і CDO (поки що вам це не потрібно — я все поясню в розділі 8) «загорталися» в складні

фінансові продукти та продавались як активи з низьким ризиком. Вважалося, що ймовірність одночасної відмови відразу багатьох позичальників від виконання зобов'язань значно менша, ніж поодинокі проблемні випадки.

За попередніми підрахунками, проблемних іпотечних кредитів у Сполучених Штатах видали на 50-100 млн доларів — сума чимала, проте для системи не страшна (принаймні, так тоді казали). Попри це влітку 2008 року криза вдарила на повну потужність: спочатку збанкрутував інвестиційний банк *Bearn Stearns*, а за ним — *Lehman Brothers*. Світ охопила страшенна фінансова паніка. Як стало відомо, за виживання боролися навіть доволі поважні гравці фінансового світу, адже й вони створили та придбали бозна-скільки складних фінансових продуктів сумнівної якості.

«Кейнсіанська весна» та стрімке повернення до традиційного вільного ринку

Спочатку країни з найпотужнішими господарствами відповіли на кризу зовсім не так, як колись після Великої депресії. Макроекономічна політика була кейнсіанською — в тому сенсі, що уряди ніяк не намагалися приборкати величезний дефіцит бюджету. Принаймні видатки не скорочували відповідно до низьких податкових надходжень, а деякі країни, навпаки, їх лише збільшували (найзавзятіше це робив Китай). Великі фінансові установи (скажімо, Королівський банк Шотландії у Великій Британії) та промислові компанії (зокрема, *General Motors* і *Chrysler* у Сполучених Штатах) вистояли завдяки грошовій допомозі держави. Центральні банки знизили відсоткові ставки до не баченого досі рівня. Так, Банк Англії знизив ставку до найнижчого рівня з часів його заснування 1694 року. Коли ставки вже стало неможливо знижувати далі, центральні банки вдалися до **кількісного пом'якшення**. Сутність цього інструменту полягає в тому, що центральний банк створює гроші «з повітря» та вводить їх у національне господарство, зазвичай через купівлю державних облігацій.

Однак уже невдовзі традиційний вільний ринок почав щосили відвойовувати втрачені позиції. Ключовий момент настав у травні 2010 року. Обрання коаліційного уряду на чолі з консерваторами

у Великій Британії і прийняття антикризової програми для Греції свідчили про повернення до давньої доктрини збалансованого бюджету. У Великій Британії та країнах ПІІГ* (Португалії, Італії, Ірландії, Греції та Іспанії) запрацювали бюджети **суворої економії**, що передбачали різке зниження видатків. Ще більше поверненню до старого порядку сприяв успіх республіканців у США, які змусили уряд Обами 2011 року прийняти програму масштабного скорочення видатків, та підписання основними європейськими країнами Європейського фіскального пакту 2012 року, щоб іще раз наголосити на своїй непримиренності щодо бюджетного дефіциту. В усіх цих країнах, та найбільше у Великій Британії, праві політики виправдовують балансування бюджету значне «урізування» системи загального добробуту, яку вони завжди прагнули скоротити.

Наслідки: втрачене десятиліття?

Криза 2008 року мала руйнівні наслідки, а кінець-краю їй досі не видно. Наприкінці 2012-го, на п'ятий рік після кризи, обсяг продукції на душу населення був меншим, ніж у 2007-му — і це в 22-х із 34-х країн-членів ОЕСР (Організації економічного співробітництва та розвитку), клубу заможних і деяких країн, що розвиваються, з центром у Парижі**. ВВП на душу населення у 2012 році, з урахуванням впливу цінової інфляції, був меншим порівняно з 2007-м: у Греції — на 26 %, в Ірландії — на 12 %, в Іспанії — на 7 %, а у Великій Британії — на 6 %. Навіть у Сполучених Штатах, які, як вважається, краще відновилися після кризи, дохід на душу населення 2012 року був усе ж таки на 1,4 % меншим, ніж 2007-го***.

* Цією аббревіатурою зневажливо позначають країни Європи, які не змогли самостійно впоратися з кризою. — *Прим. пер.*

** ОЕСР заснували 1961 року. До її складу входять більшість країн Західної Європи, Туреччина, США та Канада. До середини 1970-х років до ОЕСР увійшли Японія, Фінляндія, Австралія та Нова Зеландія. З середини 1990-х років до організації приєдналися кілька колишніх соціалістичних країн (зокрема, Угорщина та Естонія) і відносно заможні країни, що розвиваються (Мексика та Чилі).

*** На час написання цих рядків (початок січня 2014 року) статистики за 2013 рік ще не було, та, за попередньою оцінкою на підставі даних ОЕСР, у третьому кварталі 2013 року обсяг продукції на душу населення був меншим, ніж у 2007-му, в 19-ти із 34-х країн-членів організації.

Бюджет суворої економії майже унеможливає економічне відновлення цих країн. Лихо в тім, що різке скорочення державних видатків на тлі стагнації (а то й скорочення) господарства заважає відновленню. Це ми вже бачили на прикладі Великої депресії. Як наслідок, багатьом із цих країн знадобиться мало не десять років, аби повернутися до стану 2007-го. Цілком можливо, що цей період виявиться для них «втраченим десятиріччям», як колись це було в Японії у 1990-ті та в Латинській Америці в 1980-ті роки.

Ця глибока криза залишила без роботи 80 млн людей у всьому світі. У Іспанії та Греції безробіття різко зросло з близько 8% напередодні кризи до 26 та 28% відповідно влітку 2013 року. Серед молоді кількість безробітних сягає далеко за 55%. Навіть там, де з безробіттям не так погано — наприклад, у Великій Британії та Сполучених Штатах — у найгірші часи офіційно безробітними були 8-10% населення.

Як мертвому кадило? Перспективи реформ

Незважаючи на масштаби кризи, ніхто не поспішає проводити реформу політики. Попри те, що криза спалахнула через надмірну лібералізацію фінансового ринку, фінансові реформи проводяться доволі мляво й дуже повільно — їх розтягнули на декілька років, у той час як на приведення своєї роботи у відповідність до значно жорсткіших фінансових реформ Нового курсу банкам колись виводили всього один рік. У деяких фінансових сферах (наприклад, торгівлі складними фінансовими продуктами) жодних реформ, навіть м'явих і повільних, не відбувається.

Звісно, цю тенденцію можна змінити. Після Великої депресії у Сполучених Штатах і Швеції реформи розпочалися лише після декількох років спаду та інших негараздів. До того ж, навесні 2012 року виборці в Нідерландах, Франції та Греції не підтримали партії, які виступали за жорстку економію, а 2013-го так само вчинили італійці. ЄС доволі жорстко врегулював фінансову сферу, хоч цього мало хто очікував. Зокрема, було запроваджено податок на фінансові операції та верхню межу премій у фінансовому секторі. Швейцарія, яку часто вважають прихистком для найзаможніших багатіїв, 2013 року ухвалила закон, за яким керівникам вищого рівня забороняється

виплачувати велику винагороду, якщо вони демонструють посередній результат. Шлях фінансових реформ ще довгий, але ми вже маємо здобутки, які до кризи навіть уявити було неможливо.

Додаткова література

P. BAIROCH

Economics and World History: Myths and Paradoxes (New York and London: Harvester Wheatsheaf, 1993)

H.-J. CHANG

Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective (London: Anthem, 2002)

B. EICHENGREEN

The European Economy since 1945: Coordinated Capitalism and Beyond (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007)

A. GLYN

Capitalism Unleashed (Oxford: Oxford University Press, 2007)

D. LANDES

The Unbound Prometheus (Cambridge: Cambridge University Press, 2003)

S. MARGLIN AND J. SCHOR (EDS.)

The Golden Age of Capitalism (Oxford: Clarendon, 1990)

D. NAYYAR

Catch Up: Developing Countries in the World Economy (Oxford: Oxford University Press, 2013)

РОЗДІЛ 4

ХАЙ РОЗКВІТНЕ СОТНЯ КВІТІВ

ЯК ЗАЙМАТИСЯ
ЕКОНОМІКОЮ

Кожен покупець може обрати машину будь-якого кольору, за умови, якщо цей колір чорний.

ГЕНРІ ФОРД

Хай розквітне сотня квітів, хай змагається сотня шкіл.

МАО ЦЗЕДУН

Перстень єдиний — усіх поєднає? Розмаїття підходів до економіки

Хоч би як вас переконувала більшість економістів, неокласична економіка все ж таки не єдина економічна теорія. У цьому розділі я розповім щонайменше про дев'ять видів економічної думки, або шкіл, як їх часто називають*.

Ці школи, однак, не є запеклими ворогами: межі між ними проведені нечітко¹. Важливо розуміти: осмислювати й пояснювати економіку (або ж нею займатися, якщо вам так більше подобається) можна по-різному. Жодна економічна школа не має права ставити себе над іншими та, тим більше, монополізувати істину.

Частково це пояснюється властивостями теорії як такої. Будь-яка теорія, зокрема в таких природничих науках, як фізика, обов'язково містить абстракцію, а тому не може охопити кожен елемент у нашому складному світі². Це означає, що жодна теорія не здатна пояснити абсолютно все. У кожній теорії є сильні й слабкі сторони, залежно від того, на чому вона зосереджується, а що залишає поза увагою, як осмислює явища та аналізує зв'язки між ними. Немає якогось єдиного вчення, котре все може пояснити краще, ніж інші, немає «персня єдиного — всіх поєднати»³ (шанувальники «Володаря перснів» зрозуміють).

Додамо ще й таке. На відміну від об'єктів дослідження природничих наук, людські істоти наділені свободою волі та уявою. Вони

* Їх вийде навіть більше, якщо ми рахуватимемо менші школи (неорікардіанство, латиноамериканський структуралізм, феміністичну, екологічну економіку тощо). А ще більше можна нарахувати, якщо виділити з кожної школи по декілька підшкіл (наприклад, різні відгалуження девелопменталістської традиції).

не просто реагують на зовнішні умови. Вони намагаються — і часто їм це вдається — змінити умови, й для цього вони вигадують певну утопію, переконують інших і зрештою змінюють суспільство; як колись влучно сказав Карл Маркс: «Люди самі творять свою історію»*. Будь-яка дисципліна, що вивчає людину, (включно з економікою) має скромно оцінювати свої прогностичні можливості.

Більше того, на відміну від природничих наук, економіка містить оцінні судження, хай там скільки завгодно неокласичних економістів розповідають вам, що займаються *чистою наукою*. У наступних розділах я покажу, що за спеціальними поняттями й сухими цифрами криються безліч оцінних суджень: що таке гарне життя, як потрібно працювати з думкою меншості, що вважати покращенням соціального становища, якими є морально припустимі способи досягнення «загального блага»⁴. Навіть якщо одна з теорій «більш правильна» з певної політичної або етичної точки зору, вона виявиться хибною, якщо розглянути її під іншим кутом.

Коктейлі чи шафа з напоями? Як читати цей розділ

Я дуже хочу, щоб читачі дізналися про різні економічні школи, але водночас розумію: якщо вам запропонують скуштувати дев'ять видів морозива, а до цього ви думали, що воно все однакове, ви будете приголомшені.

Я багато що спрощую, але виклад все одно може здатися занадто складним. Аби легше читалося, перед описом кожної школи я подаю стисле резюме — одне речення, в якому коротко розкривається її суть. Звичайно, такі резюме занадто спрощені, але принаймні вони допоможуть вам подолати перший страх, що виникає щоразу, коли ви потрапляєте в незнайоме місто без мапи (чи, швидше, без смартфона).

* Відразу по тому він додав, що люди «не роблять цього за самостійно обраних обставин», наголошуючи, що ми змінюємо світ навколо й водночас є його продуктом.

Можливо, ви готові дізнатися про кілька шкіл, але дев'ять, на ваш погляд, — це забагато. Ви маєте рацію. Тому я пропоную в таблиці, наведеній нижче, набір «коктейлів», що складаються з двох-чотирьох шкіл. Кожен із них глибоко висвітлює своє коло питань. Деякі коктейлі, скажімо Кл М Ш І або Кл К, на смак нагадують «Криваву Мері», добряче приправлену гострим перцем (це через суперечки, що точаться навколо них). Інші коктейлі, наприклад М Д К І або К М Д Ш, можуть смакувати, як «плантаторський пунш», у якому різні компоненти доповнюють один одного.

Сподіваюся, після одного-двох коктейлів, ви забажаєте скуштувати всі напої в нашій шафі. А якщо ні, теж не страшно: навіть після одного чи двох ви все одно побачите, що займатися економікою можна по-різному.

ЕКОНОМІЧНІ КОКТЕЙЛІ

Інгредієнти: А, П, Кл, Д, І, К, М, Н та Ш

або

Австрійська школа, поведінкова економіка, класицизм,
девелопменталістська традиція, інституціоналізм, кейнсіанство,
марксизм, неокласицизм, шумпетеріанство

Щоб дізнатися про життєздатність
і стійкість капіталізму, спробуйте
Кл М Ш І

Якщо хочете дізнатися, чому
ми іноді вдаємося до державного
втручання, спробуйте **Н Д К**

Щоб дізнатися про різні підходи
до осмислення людини, спробуйте
Н А П

Щоб зрозуміти, що господарство
жодним чином не обмежується
ринками, спробуйте **М Д П**

Якщо хочете дізнатися
про теоретичні підходи
до вивчення груп, а особливо класів,
спробуйте **Кл М К І**

Щоб дізнатися про розвиток
технологій
і збільшення продуктивності,
спробуйте **Кл М Д Ш**

Щоб зрозуміти економічні системи,
а не лише їхні складові, спробуйте
М Д К І

Якщо хочете дізнатися, чому
існують та як працюють
корпорації, спробуйте **Ш І П**

Якщо цікавитесь вивченням
взаємодії людини та суспільства,
спробуйте **А Н І П**

Щоб дізнатися про суперечки,
що точаться навколо безробіття
і рецесії, спробуйте **Кл К**

Якщо хочете дізнатися, які є
способи захисту вільного ринку,
спробуйте **Кл А Н**

*Попередження про шкоду здоров'ю. У жодному разі не вживайте лише
один інгредієнт. Це може призвести до тунельного бачення, спричинити
зарозумілість та, у деяких випадках, смерть головного мозку.*

Класична школа

Резюме: *«Ринок тримає всіх виробників у тонусі завдяки конкуренції, тож не чіпайте його».*

Сьогодні в світі домінує неокласична школа. Як ви вже здогадалися, класицизм — це «батько» неокласицизму, а останній вважається його нащадком (хоча марксизм також на це претендує, чому так — поясню згодом).

Класична школа економіки — точніше, класична школа **політичної економії**, як її називали тоді, — виникла наприкінці XVIII та панувала в економіці до кінця XIX століття. Заснував її Адам Сміт (1723–1790), про якого ми вже встигли поговорити. Ідеї Сміта на початку XIX століття розвивали троє економістів, які жили майже в той самий час: Девід Рікардо (1772–1823), Жан-Батіст Сей (1767–1832) і Томас Роберт Мальтус (1766–1834).

«Невидима рука», закон Сея і вільна торгівля:

ключові тези класичної школи

На думку представників класичної школи, прагнення окремих учасників економічних відносин задовольнити особисту вигоду має соціально корисний результат, що полягає в створенні максимального національного багатства. Цей парадоксальний наслідок стає можливим завдяки конкуренції на ринку. Прагнучи отримати прибуток, виробники намагаються виготовити дешевші та якісніші товари і, зрештою, виробляють продукцію з мінімальними витратами, що максимально збільшує загальний обсяг продукції в країні. Такий ринковий стимул називають **«невидимою рукою»**. Ця метафора стала чи не найвпливовішою в економіці, хоча сам Сміт використав її у «Багатстві народів» лише один раз, а в своїй теорії особливо-го значення їй не надавав.

Більшість класичних економістів вірили в так званий закон Сея, згідно з яким пропозиція створює власний попит. Аргументувалося це тим, що будь-яка економічна діяльність створює доходи (у вигляді зарплати, прибутків тощо), які дорівнюють вартості вироблених товарів. Таким чином, відповідно до цього закону, рецесії через

скорочення попиту бути не може. Будь-яка рецесія виникає через зовнішні чинники: війну, занепад великого банку тощо. Оскільки ринок природно не може породити рецесію, будь-яка спроба влади боротися з нею, скажімо цілеспрямованим створенням бюджетного дефіциту, приречена на провал, оскільки суперечить природному стану речей. Це означало, що в добу класичних економістів рецесії, які можна було б скоротити або пом'якшити, тривали довго.

Класична школа відкидала будь-які спроби влади обмежити вільний ринок через, скажімо, протекціонізм або законодавче регулювання. Рікардо розробив нову теорію міжнародної торгівлі — теорію **порівняльної переваги**, у якій навів ще більше аргументів на користь вільної торгівлі. Його теорія показала, що за певних припущень, навіть коли країна не може виробляти товар дешевше, ніж це робить якась інша країна, вільна торгівля між ними дасть обом змогу досягти максимального обсягу продукції. Це буде можливим, якщо країни спеціалізуються та експортуватимуть товари, щодо яких мають *порівняльну* перевагу: для більш потужної країни це товари з найбільшими перевагами у порівняльних витратах, а для слабшої — з найменшою невигодою в неї*.

Класична школа розглядала капіталістичне господарство як сукупність «трьох класів суспільства», як їх називав Рікардо: капіталістів, робітників і землевласників. Представники школи, а надто сам Рікардо, наголошували, що левову частку національного доходу має отримувати клас капіталістів (у формі прибутків) — від цього зрештою виграють усі, адже капіталісти — це єдиний клас, який вкладає гроші та сприяє економічному зростанню. Робітничий клас був занадто бідним, аби накопичувати й вкладати кошти, а клас землевласників використовував свій дохід (ренду) «непродуктивно», витрачаючи гроші на розкіш (наприклад, на утримання служників). Рікардо і його послідовники вважали,

* Отже, слово «порівняльна» в словосполученні «порівняльна перевага» стосується порівняння товарів, які країна потенційно може експортувати. Імовірність того, що одна країна є потужнішою за іншу у виробництві того самого товару, вже відображена в слові «перевага». Докладніше про цю теорію читайте в розділі 3 («Моєму шестирічному синові слід влаштуватися на роботу») моєї книги «Погані самаряни».

що зростання населення Великої Британії спонукає до обробітку дедалі менш якісних земель і збільшує ренту за наявні якісні землі. Це означало, що частка прибутків поволі зменшується, і це загрожує інвестуванню та зростанню економіки. Він радив скасувати захист виробників зернових (у тогочасній Великій Британії діяли «хлібні закони»), а натомість завозити дешевше продовольство з країн, які ще мають якісну землю, аби збільшити частку прибутків, а отже, й спроможність вкладати гроші в господарство та розвивати його.

*Класовий аналіз і порівняльна перевага:
актуальність класичної школи для сьогодення*

Класицизм — це стара школа, й нині складно знайти класичних економістів, але їхні ідеї все-таки залишаються актуальними й у наш час.

Розуміння господарства як сукупності класів, а не окремих людей, дозволяє нам побачити, як місце людини в системі виробництва впливає на її поведінку. Те, що маркетингові компанії й досі послуговуються класовими категоріями для розробки своїх стратегій, приводить до думки, що клас — це й досі дуже актуальна категорія, хоча багато вчених-економістів можуть і не використовувати її чи навіть активно заперечувати її існування.

Рікардова теорія порівняльної переваги очевидно не є універсальною: вона статична й розглядає технологічну базу країни як константу. Попри це, вказана теорія досі залишається однією з найкращих теорій міжнародної торгівлі. Вона більш реалістична за неокласичну теорію Хекшера-Оліна-Самуельсона (теорія ХОС), яка сьогодні панує в економіці. За теорією ХОС, усі країни технологічно й організаційно спроможні виробляти що завгодно, а вирішують спеціалізуватися на чомусь одному лише тому, що різні товари потребують різних поєднань капіталу й трудових ресурсів, якими країни багаті по-різному. Таке припущення призводить до безглузвих висновків: якщо Гватемала не збирає автомобілі BMW, то не тому, що вона до цього не здатна, а тому, що це не ощадливо, адже для виробництва потрібно багато капіталу й мало трудових ресурсів, а Гватемала, навпаки, має багато трудових ресурсів, але їй бракує капіталу.

Коли хибна, а коли й застаріла:

слабкі сторони класичної школи

Представники класичної школи подекуди висували зовсім хибні теорії. Вони настільки вірили в закон Сея, що втрачали здатність осягнути **макроекономічні** проблеми (маються на увазі питання стану господарства в цілому, як-от рецесія чи безробіття). Класична теорія ринку на **мікроекономічному** рівні (тобто на рівні окремих учасників економічних відносин) також була дуже обмеженою. Їй бракувало теоретичного інструментарію, який допоміг би пояснити, чому необмежена конкуренція на ринку не обов'язково призводить до суспільно корисних наслідків.

Деякі класичні теорії побудовані без логічних помилок, проте сьогодні можуть застосовуватися лише частково, оскільки були розроблені за умов, далеких від сучасних. Чимало «залізних законів» класичної економіки не виправдали себе. Наприклад, класичні економісти гадали, що перенаселення призведе до зростання сільськогосподарської ренти й зменшить промислові прибутки аж до того, що в економіку перестануть вкладати кошти, оскільки вони не знали (та й не могли знати), до якої міри розвинуться технології виробництва харчових продуктів і контролю народжуваності.

Неокласична школа

Резюме: «Люди знають, що роблять, тож не чіпайте їх, — окрім випадків, коли ринки перестають працювати».

Неокласицизм виник у 1870-х роках із праць Вільяма Джевонса (1835–1882) та Леона Вальраса (1834–1910), а остаточно сформувався після виходу «Принципів економічної науки» Альфреда Маршалла, 1890 року.

За часів Маршалла неокласичним економістам вдалося змінити назву дисципліни з політичної економії на економіку. Така зміна свідчила, що неокласична школа хоче, аби її аналіз став чистою наукою без політичних (а отже, й етичних) оцінок, які припускають суб'єктивні судження.

*Фактори попиту, люди та обмін:
розбіжності неокласицистів
із представниками класичної школи*

Неокласична школа стверджувала, що є інтелектуальною наступницею класичної, але її послідовники відчували, що їхня теорія значно відрізняється від класики, тож додали префікс «нео-». Саме про ключові відмінності ми й поговоримо.

У визначенні вартості товару неокласицисти наголошували на важливості умов попиту, які формуються з суб'єктивного оцінювання товарів споживачами. Класичні економісти, однак, вважали, що вартість товару визначається умовами пропозиції, тобто витратами на його виробництво. Вони вимірювали витрати робочим часом. Це **трудова теорія вартості**. Неокласична школа звертає увагу на те, що вартість товару (вони називають її ціною) залежить і від оцінювання його потенційними споживачами: висока складність виробництва товару ще не означає, що він дорожчий. Маршалл розвинув цю думку так: умови попиту важливіші при встановленні цін у короткочасній перспективі, коли пропозицію не можна змінити, проте умови пропозиції мають більше значення в перспективі довготривалій, коли у виробничі потужності вкладається більше коштів для виробництва більшої кількості товарів, попит на які зріс (або навпаки — коли гроші виводяться для скорочення виробництва товарів із низьким попитом).

Неокласична школа розглядає економіку як об'єднання раціональних та егоїстичних осіб. Цим вона теж відрізняється від класичної школи, що розглядала різні класи. На думку неокласицистів, людина є доволі однобоким створінням — «машиною задоволення», за їхнім визначенням, яка прагне отримати якнайбільше задоволення (**корисності**) та якнайменше болю (**некорисності**), зазвичай у вузькому, матеріальному розумінні. У розділі 5 я розповім, чому такий підхід значно зменшує пояснювальну силу неокласичної економіки⁵.

Неокласична школа змістила центр економічної науки з виробництва до споживання та обміну. Для класичної школи, особливо для Адама Сміта, виробництво було осередком економічної системи. Як ми дізналися з розділу 2, Сміта дуже цікавило, як на економіку

впливають зміни в організації виробництва. На його думку, суспільство в різні історичні періоди розвивається поступово, відповідно до головної форми виробництва: полювання, тваринництва, сільського господарства й торгівлі (далі я розповім, як цю думку розвинув Карл Маркс). Неокласична школа, навпаки, вбачала у системі господарства розгалужену мережу відносин обміну, що існує насамперед завдяки вибору «суверенних» споживачів. Неокласицисти мало говорять про те, як організовуються і змінюються власне виробничі процеси.

*Корисливі люди та самоврівноважені ринки:
точки дотику з класичною школою*

Попри всі відмінності, неокласична школа успадкувала, а потім розвинула дві основні ідеї класичної. Перша — учасники економічних відносин керуються власною корисливістю, але ринкова конкуренція призводить до того, що їхня діяльність приносить суспільно корисний результат. Друга — ринки самі себе врівноважують. Подібно до класичних економістів, представники неокласицизму доходять висновку, що капіталізм (чи ринкова економіка, як вони полюбляють це називати) є системою, яку краще не чіпати, адже вона схильна повертатися до стану рівноваги.

Упевненість неокласицистів у тому, що в справі ринку не слід втручатися, поглибшала з появою на початку ХХ століття дуже важливої теоретичної розробки, що мала на меті допомогти нам об'єктивно оцінити покращення соціального стану. Вільфредо Парето (1848–1923) стверджував, що поважаючи права кожної вільної людини, ми мусимо вважати певну соціальну зміну покращенням лише тоді, коли вона когось збагачує і при цьому нікого не збіднює. Не має бути жертв задля «загального блага». Це називається **критерієм Парето**, і на ньому побудовано всю аргументацію соціального покращення в сучасній неокласичній економіці⁶. У реальному житті, на жаль, мало змін, які нікому не шкодять. Отже, критерій Парето врешті зводиться до того, аби тримати статус-кво, тобто залишати все, як є, — не втручатися. Таким чином, приймаючи критерій Парето, неокласична школа схилилася до консерватизму.

*Повстання проти вільного ринку:
метод боротьби з ринковими збоями*

Дві теорії, що виникли в 1920-ті й 1930-ті роки, розірвали, здавалося, тісний зв'язок між неокласичною економікою та обстоюванням політики вільного ринку. Після їхньої появи стало неможливим ототожнення неокласичної економіки з практикою вільного ринку, як це досі дехто помилово робить.

Найважливіші наслідки мало виникнення економічної теорії добробуту, або **методу боротьби з ринковими збоями**, розробленої кембриджським економістом Артуром Пігу в 1920-х роках. Пігу вважав, що виникають ситуації, коли ринкові ціни не відбивають справжніх суспільних витрат і вигід. Наприклад, фабрика може забруднювати повітря й воду, оскільки ці ресурси не мають ринкової ціни, тож їх можна вважати безкоштовними благами. Однак внаслідок забруднення руйнується довкілля і страждає суспільство.

Лихо в тому, що вплив такої економічної діяльності не оцінюється на ринку, а тому не відбивається на економічних рішеннях. Ідеться про **зовнішній ефект**. У цьому разі слушно для держави було б змусити фабрику, що справляє **негативний зовнішній ефект**, менше забруднювати довкілля — податками або нормативними правилами (наприклад, можна стягувати штраф за надмірне зливання стічних вод). З іншого боку, діяльність може мати **позитивний зовнішній ефект**. Прикладом є науково-дослідні роботи, які проводить компанія. Такі роботи допомагають отримувати знання, якими зможуть скористатися інші, тож вони створюють більше цінностей, ніж забирає собі компанія, котра здійснює дослідження. У такому разі державі слід фінансово підтримувати тих, хто займається науково-дослідною роботою, аби її примножувати. З часом до зовнішніх ефектів Пігу додавалися інші збої в роботі ринку, й про це я розповім у розділі ¹¹.

Менш помітна, та все-таки важлива теорія виникла в 1930-х роках — **принцип компенсації**. Згідно з цим принципом, зміна визнається соціальним покращенням навіть тоді, коли порушується критерій Парето (тобто комусь вона шкодить), за умови, якщо сукупна вигода тих, хто покращив своє становище, достатня, аби після компенсації завданої шкоди в них щось залишилося.

Принцип компенсації дозволив неокласицистам схвалювати зміни, які можуть зашкодити деяким людям, але при цьому повністю компенсувати завдані збитки. Таким чином, неокласицисти віддалилися від надмірного консерватизму, на який їх прирікав критерій Парето. Звичайно, в тому й лихо, що насправді компенсацію рідко хто отримує*.

Контрреволюція: відродження ідеології вільного ринку

Ураховуючи всі теоретичні поправки, неокласична школа більше не мала підстав для того, щоб дотримуватися політики вільного ринку. Упродовж 1930–1970-х років багато неокласичних економістів фактично *не були* її прибічниками. Те, що зараз більшість представників цієї школи схиляється до вільного ринку, пояснюється зміною політичної ідеології з кінця 1980-х, а не відсутністю чи низькою якістю неокласичних теорій, що розкривали вади вільного ринку. У всякому разі, арсенал неокласичних економістів від 1980-х років збагатився з появою **інформаційної економіки**, розробленої Джозефом Стігліцем, Джорджем Акерлофом і Майклом Спенсом. Інформаційна економіка пояснює, чому ринки з **асиметричною інформацією** — це коли одна сторона ринкового обміну знає щось невідоме іншій стороні — працюють із перебоями або взагалі руйнуються⁷.

Попри це, від 1980-х років багато неокласичних економістів розробили теорії, що взагалі заперечують можливість збоїв на ринку. Це, наприклад, теорія раціональних очікувань у макроекономіці або гіпотеза ефективного ринку в фінансовій економіці. Їхня суть полягає ось у чому: люди знають, що роблять, тому держава не повинна їх чіпати. Науковою мовою це звучить так: учасники економічних відносин діють раціонально, тому результат роботи ринку є ефективним. Водночас висувався аргумент **неефективності**

* Багато неокласицистів виступали за угоду NAFTA, яка дозволяла вільну торгівлю між Сполученими Штатами, Канадою і Мексикою, попри те, що від неї постраждали б американські робітники в автомобільній і текстильній промисловості. Вони пояснювали це тим, що економічної вигоди США через збільшення обсягів торгівлі цілком вистачить, аби відшкодувати збитки всім постраждалим. На жаль, повної компенсації вони не отримали, тому результат був далеким від принципу Парето.

державного втручання: збій на ринку як такий не виправдовує втручання держави, оскільки влада припускається помилок ще частіше, ніж ринки (про це більше в розділі 11).

Точність та універсальність:

сильні сторони неокласичної школи

У неокласичної школи є унікальні сильні сторони. Вона послідовно зводить усі явища до рівня окремої людини, і це робить її тези дуже точними й логічними. Окрім того, вона універсальна. Складно бути «правим» прибічником марксизму або «лівим» представником австрійської школи, але є багато «лівих» неокласицистів (Джозеф Стігліц, Пол Кругман), а також дуже «правих» — Джеймс Б'юкенен, Гері Беккер та інші. З невеликим перебільшенням скажу так: якщо ви достатньо кмітливі, то інструментарієм неокласичної економіки зможете виправдати будь-яку державну політику, корпоративну стратегію або окрему дію.

Химерні люди, віра в незмінність статус-кво,

нехтування виробництвом: слабкі сторони неокласичної школи

Неокласичну школу критикують за надмірну переконаність у тому, що люди — егоїстичні й раціональні істоти. Можна навести безліч прикладів, які спростують цю тезу (більше про це в розділі 5): від солдатів, які під кулями закривають собою побратимів, до високоосвічених економістів і банкірів, які, мов у казку, вірять в нескінченність фінансового буму (як це було до 2008 року).

Неокласична економіка занадто вірить у статус-кво. Коли неокласицисти аналізують вибір людей, вони сприймають як належне ту соціальну структуру, що лежить в його основі, — розподіл грошей і влади. Через це вивчається лише той вибір, який можна зробити без докорінних суспільних змін. Наприклад, чимало неокласицистів, навіть ліберал Пол Кругман, стверджують, що не слід критикувати низьку оплату робіт на фабриках у бідних країнах, оскільки єдиною їхньою альтернативою є безробіття. Це правда, але лише в тому випадку, якщо сприймати соціально-економічну структуру як константу. Щойно ми забажаємо змінити саму структуру, замість низькооплачуваних робіт з'явиться безліч варіантів.

Нові трудові закони розширять права робітників, земельна реформа скоротить приріст дешевої робочої сили на фабриках (оскільки більше людей залишиться працювати на землі), а промислова політика створить попит на висококваліфікованих фахівців, — якщо все це станеться, робітники робитимуть вибір між низько- та високооплачуваною роботою, а не безробіттям.

Неокласицисти звертають особливу увагу на обмін і споживання, нехтуючи при цьому сферою виробництва, що становить значну частину господарства (а багато інших економічних шкіл взагалі вважають, що найважливішу). Вказуючи на цей недолік неокласичної школи на лекції з нагоди отримання Нобелівської премії з економіки 1992 року, Рональд Коас, представник інституціоналізму, зневажливо заявив, що неокласична теорія придатна хіба що для аналізу поведінки «одинаків, які обмінюються горіхами та ягодами на узліссі».

Марксистська школа

Резюме: *«Капіталізм — це потужна рушійна сила економічного прогресу, але він зазнає краху, оскільки на заваді його подальшому прогресу стане приватна власність».*

Марксистська школа економіки зародилася з праць Карла Маркса, написаних протягом 1840–1860-х років, від «Комуністичного маніфесту» 1848 року (у співавторстві з Фрідріхом Енгельсом (1820–1895), однодумцем і спонсором) до найважливішої праці — першого тому «Капіталу», який з'явився 1867 року⁸. Далі марксизм розвивався в Німеччині й Австрії, а потім — у Радянському Союзі наприкінці XIX — на початку XX століття*. Марксистські ідеї поширилися на Сполучені Штати та Європу в 1960–1970-х роках.

* До Російської революції провідними марксистськими економістами були Карл Каутський (1854–1938), Роза Люксембург (1871–1919) і Рудольф Гільфердінг (1877–1941). Найважливішими теоретиками марксизму в Радянському Союзі стали Володимир Ленін (1870–1924), Євген Преображенський (1886–1937) і Микола Бухарін (1888–1938).

*Трудова теорія вартості, класи
й виробництво: марксизм як більш «законний»
нащадок класичної школи*

Як я писав раніше, марксистська школа чимало успадкувала від класичної. Багато в чому вона більше відповідає доктрині класицизму, ніж його самопроголошений нащадок — неокласицизм. Марксистська школа розвинула трудову теорію вартості, від якої категорично відмовилися неокласицисти. Окрім того, марксистисти приділяли увагу виробництву, а неокласицисти, натомість, вивчали споживання та обмін. Марксистисти вважали, що економіка — це сукупність класів, а не окремих людей, і це ще одна важлива теза класичної школи, яку відкинули неокласицисти.

Розвиваючи ідеї класицизму, Маркс і його послідовники створили економічну теорію, що значно відрізнялася від свого «зведеного брата» — неокласицизму.

Виробництво — центр вивчення економічної теорії

Відштовхуючись від поглядів класичної школи на примат виробництва, марксистисти (вустами Енгельса) заявили, що «виробництво... — це основа суспільного порядку». Будь-яке суспільство будується на економічному **базисі**, або **способі виробництва**. Цей базис складається з **продуктивних сил** (технологій, устаткування, навичок працівників) і **виробничих відносин** (прав власності, трудових відносин, поділу праці). На базисі розташована **надбудова**, що складається з культури, політики та інших сторін людського життя, які, своєю чергою, впливають на ведення господарства. У цьому сенсі Маркс, мабуть, був першим економістом, який систематично вивчив роль інституцій у господарстві й став провісником інституціональної школи.

Розвиваючи теорію Адама Сміта, марксистська школа вбачала в розвитку суспільства низку історичних етапів, що визначаються способом виробництва: первинний комунізм (племінні спільноти); античний спосіб виробництва (заснований на рабстві, як це було в Стародавній Греції та Римі); феодалізм (коли землевласники панували над кріпаками, прив'язаними до своєї землі); капіталізм;

комунізм*. Капіталізм вважається лише одним із етапів розвитку людства перед досягненням найвищого етапу — комунізму. Розуміння історичної обумовленості економічних проблем — це риса, що суттєво відрізняє марксистів від неокласицистів, які вважають економічну проблему збільшення корисності загальною для всіх: для Робінзона Крузо на безлюдному острові, для крамарів на щотижневих базарах у середньовічній Європі, для натуральних господарств у Танзанії, для заможного споживача з Німеччини ХХІ століття та для будь-кого іншого.

Класова боротьба і занепад капіталізму як системи

Марксистська школа запозичила в класичної класовий погляд на суспільство, який вивела на новий рівень. На думку марксистів, **класові конфлікти** — рушійна сила історії. Про це йдеться в тексті «Маніфесту Комуністичної партії»: «Історія всіх суспільств, які досі існували, була історією боротьби класів». Більше того, марксистки відмовлялися вважати робітничий клас пасивною масою, як це робили класичні економісти, натомість вони відводили йому активну роль в історії.

Із погляду класичної політекономії, робітники були простолюдом, неспроможним контролювати навіть власні біологічні потреби. Зростає господарство, збільшується попит на працю, зарплата підвищується, тож люди народжують більше дітей. Відтак з'являється ще більше робітників, а від цього зарплата знову падає до прожиткового мінімуму. Попереду на робітників чекають лише злидні. Так вважали класицисти. Єдиний, на їхню думку, вихід для робітничого класу — приборкати свої бажання й перестати народжувати так багато дітей. Утім, на переконання класичних економістів, це майже неможливо, адже робітники ні на що добре не здатні.

* Інколи комунізм поділяється на дві стадії. Перша називається соціалізмом, протягом якого зберігається центральне планування. Друга, вища стадія — «чистий комунізм», коли державна влада зникає. У цій книзі слова «комунізм» і «соціалізм» я використовую як синоніми.

Маркс думав зовсім інакше. Для нього робітники не були збіговиськом недоумків, якими їх вважали класичні економісти. Робітничий клас — це потужна рушійна сила соціальних змін, «могильник капіталізму» (за словами самого Маркса). Організаційні навички й дисципліна робітничого класу гартуються на фабриках, що стають дедалі більшими та складнішими.

Маркс не вважав, що робітники зможуть розпочати революцію та повалити капіталістичний лад, коли їм заманеться. На це потрібен певний час. А настане він тоді, коли капіталізм розвинеється настільки, що загостриться суперечність між технологічними вимогами системи (продуктивними силами) та інституційним устроєм (виробничими відносинами).

Технології розвивалися неупинно: капіталістам це було конче потрібно, оскільки лише інвестиції та інновації могли втримати їх в умовах безжалюсної конкуренції. Через це поділ праці ставав дедалі більш «соціальним», а капіталістичні фірми щораз більше залежали одна від одної як постачальники та покупці. У такому разі в пов'язаних фірм виникала нагальна необхідність узгоджувати свої дії, але приватна власність на засоби виробництва ставала на заваді, а часом і взагалі унеможлиблювала взаємодію. Як наслідок, усередині системи мають посилитися суперечності, і, зрештою, вона зруйнується. Капіталізм буде замінено соціалізмом, і орган центрального планування цілком узгоджуватиме діяльність усіх пов'язаних підприємств, які перебуватимуть у власності робітників.

*Фатальні недоліки та користь марксизму:
теорії фірми, праці й технологічного прогресу*

Марксистська школа має чимало фатальних недоліків. Перш за все, марксистки провіщали руйнацію капіталізму під власною вагою, але цього не сталося. Капіталізм виявився більш спроможним до самооновлення, ніж прогнозували марксистки. Соціалізм, що-правда, виник, але сталося це в Росії, Китаї та подібних слабких країнах, а не в найбільш розвинених капіталістичних державах, як передбачав Маркс. Оскільки марксизм тісно переплівся з політичними проектами, його прибічники сліпо повірили Марксові

чи, навіть гірше, ідеологам Радянського Союзу, які пояснювали, що саме Маркс мав на увазі. Розпад соціалістичного табору засвідчив, що марксистська теорія організації суспільного устрою, протилежного капіталізові, цікавито відірвана від реальності. Перелік недоліків можна продовжити.

Попри хиби марксистської школи, вона все ж таки зробила дуже корисний внесок у розуміння сутності капіталізму.

Маркс — перший економіст, який звернув увагу на різницю між двома основними інституціями капіталізму — ієрархічною, спланованою структурою фірми та формально вільним, стихійним ринком. Він називав капіталістичні фірми острівцями раціонального планування посеред бурхливого ринкового моря. Більше того, Маркс передбачив, що головними гравцями за капіталізму стануть великі підприємства, якими володітиме безліч акціонерів з обмеженою відповідальністю, — у його часи вони називалися акціонерними товариствами. Тоді більшість економістів, які виступали за вільний ринок, і далі відкидали саме поняття обмеженої відповідальності.

На відміну від більшості інших економістів, Маркс і його послідовники звертали увагу на роботу як таку та не вбачали в ній тягаря, який мають нести робітники, аби сплачувати за спожиті товари й послуги. Маркс вважав, що робота може допомогти людям виявити свої творчі здібності. Він критикував ієрархічно побудовані капіталістичні фірми за те, що вони не дають працівникам змоги творчо розвиватися. Маркс наголошував, що одноманітна робота, яку виконують працівники внаслідок дедалі дрібнішого поділу праці, знищує в них усе людське й притуплює розум. Цікаво, що хоча Адам Сміт і хвалив зростання продуктивності від дрібного поділу праці, його все-таки непокоїв негативний вплив, який фрагментовані виробничі процеси справляють на працівників.

І останнє, але не менш важливе: Маркс був першим великим економістом, який зрозумів значення технологічних нововведень у процесі капіталістичного розвитку та зробив їх центральним елементом своєї теорії.

Девелопменталістська традиція

Резюме: «Економічно відсталі країни не зможуть розвиватися, якщо сподіватимуться лише на ринок».

Забута традиція

Мало хто знає, та про це й рідко згадують навіть у книгах з економічної історії, що в економіці є традиція, ще старша за класицизм. Я називаю її девелопменталістською традицією*. Говорити про неї почали наприкінці XVI – на початку XVII століття, тобто за двісті років до появи класичної школи.

Я не називаю її *школою*, оскільки в такому разі нам мали б бути відомі імена її засновників і послідовників та їхні основні погляди. Це традиція дуже розосереджена, живиться з безлічі джерел і має запутаний інтелектуальний родовід.

Так сталося тому, що започаткували цю традицію політики, яких більше цікавило розв'язання реальних проблем, а не чистота теоретичних міркувань**. Вони діяли прагматично: звідусіль зібрали еkleктичний набір елементів, хоча дехто з них усе ж таки зробив і власний вагомий внесок у цю традицію.

Утім, гіршою від цього вона не стала. Можемо навіть стверджувати, що ця інтелектуальна традиція в економічній теорії мала найбільший вплив на наш світ. Саме вона, а не неокласична економіка з її обмеженим раціоналізмом чи марксизм із його уявленням про безкласове суспільство, стала підґрунтям майже всіх успішних економічних перетворень в історії людства, від Великої Британії XVIII століття, Сполучених Штатів і Німеччини XIX століття до сучасного Китаю⁹.

* Від англійського development — «розвиток». — *Прим. пер.*

** Декого з них, наприклад Жана-Батиста Кольбера, який був міністром фінансів за Людовика XIV від 1665 до 1683 року, за їхню політику пам'ятають і досі, хоча більшість інших зовсім забули. Є ще Генріх VII та Роберт Волпол, яких також пам'ятають, хоча й не за їхню економічну політику.

*Збільшення виробничих потужностей
для подолання економічної відсталості*

Девелопменталістська традиція передусім прагне допомогти відсталим країнам наздогнати розвинені. Для її представників економічний розвиток — це не лише збільшення доходів, що спостерігається за наявності «золотого дна» у вигляді запасів ресурсів, наприклад, нафти чи алмазів. Розвиток — це створення високотехнологічних **виробничих потужностей**, тобто виробництво продукції на ґрунті технологічно-організаційних можливостей (а також розробка нових технологій).

Представники традиції стверджують, що деякі види економічної діяльності, зокрема високотехнологічне виробництво, є кращими за інші, якщо говорити про розвиток виробничих потужностей країн. Однак, зауважують вони, ця діяльність у відсталих країнах не виникає сама по собі, оскільки її вже опанували в більш розвинених державах. Якщо влада не втрутиться й не почне стимулювати розробку високих технологій (тарифами, субсидіями чи нормативним регулюванням), вільний ринок постійно тягтиме господарство назад, до старого, вже достатньо налагодженого в країні — до низькопродуктивного виробництва, базованого на природних ресурсах і дешевій робочій силі¹⁰. Девелопменталізм наголошує на тому, що бажана діяльність і необхідна політика залежать від часу й обставин. Те, що вчора було високими технологіями (скажімо, текстильне виробництво у XVIII столітті), сьогодні може бути безперспективним, а політика, що підходить економічно розвиненій країні (наприклад, вільна торгівля), може нашкодити менш розвиненій.

*Ранні паростки девелопменталістської традиції: меркантилізм,
аргумент на користь незміцнілої промисловості та німецька
історична школа*

Перші теоретичні розробки девелопменталістської традиції з'явилися наприкінці XVI — на початку XVII століття в роботах італійських економістів доби Відродження: Джованні Ботеро, Антоніо Серра та інших, хоча на практиці вона застосовувалася ще раніше (зокрема, за Генріха VII, який правив у 1485–1509 роках). Тогочасні

економісти наголошували на надзвичайно важливій ролі держави в розвитку виробничої промисловості.

Про прибічників девелопменталістської традиції XVII–XVIII століття (**меркантилістів**) сьогодні зазвичай кажуть, що вони намагалися лише створення активного сальдо торговельного балансу — коли країна ввозить менше товарів, ніж вивозить. Однак насправді багато меркантилістів були більше зацікавлені в розвитку високопродуктивних видів економічної діяльності через політичне втручання. Принаймні більш далекоглядні з них вважали активне сальдо ознакою економічного успіху (тобто успішним розвитком високопродуктивних видів діяльності), а не єдиною метою.

Із кінця XVIII століття девелопменталістська традиція відмовилася від меркантилізму, перестала займатися активним сальдо та зосередилася на виробництві. Важливою подією стало те, що Александер Гамільтон висунув аргумент на користь незміцнілої промисловості, який ми згадували в попередньому розділі. Теорію Гамільтона розвинув німецький економіст Фрідріх Ліст, якого зараз помилково вважають «батьком» аргумента¹¹. Разом з ідеями Ліста в середині XIX століття виникла німецька історична школа, яка панувала в економіці Німеччини до середини XX століття й справила значний вплив на американську економіку*. Представники цієї школи вважали: важливо зрозуміти історію розвитку системи матеріального виробництва, що впливає на законодавство і соціальні інституції, та, водночас, формується ними¹².

Девелопменталістська традиція в сучасному світі: економіка розвитку

Девелопменталістську традицію в її сучасній формі розвивали в 1950–1960-х роках такі економісти (за алфавітом): Альберт Іршман (1915–2012), Артур Льюїс (1915–1991), Гуннар Мірдал (1899–1887) та Саймон Кузнець (1901–1985). Вони називали її економікою розвитку. Їхні дослідження здебільшого стосувалися

* Перші лідери Американської економічної асоціації — Джон Бейтс Кларк (1847–1938) та Річард Елі (1854–1943) — вивчали економіку під керівництвом представників німецької історичної школи — Вільгельма Рошера (1817–1894) та Карла Кніса (1821–1898).

країн на периферії капіталізму: азійських, африканських, латиноамериканських. Вони, а далі їхні послідовники вдосконалили попередні девелопменталістські теорії та створили чимало нових теоретичних розробок.

Головним новатором виявився Хіршман. Він зазначав, що деякі галузі промисловості мають особливо тісні зв'язки з іншими; інакше кажучи, вони вступають у відносини купівлі-продажу з багатьма галузями. Якщо держава встановить перелік таких галузей і цілеспрямовано сприятиме їхньому розвитку (як приклад часто наводять автомобілебудування і сталеливарну промисловість), господарство зростатиме швидше, ніж у тому разі, коли воно сподіватиметься на ринок.

Останнім часом деякі девелопменталісти наголошують, що захист незміцнілої промисловості має доповнюватися інвестиціями в створення виробничих потужностей держави¹³. На їхню думку, торговельний протекціонізм лише створює простір, у якому фірми країни можуть посилити продуктивність, проте її справжнє зростання потребує цілеспрямованого вкладення коштів у освіту, підготовку фахівців та науково-дослідні роботи.

Набагато більше, ніж здається:

значення девелопменталістської традиції

Я вже говорив, що відсутність послідовної, всеосяжної теорії — це головна вада девелопменталістської традиції. Оскільки люди схильні довіряти теоріям, що нібито все пояснюють, більшість вважала девелопменталізм другосортною школою порівняно з неокласичною або марксистською, які здавалися послідовними та впевненими у власній правоті.

Девелопменталізм більше страждає від неефективного державного втручання, ніж інші економічні школи, які відводять активну роль державній владі. Серед його рекомендацій дуже широкий спектр політичних рішень, що, ймовірно, виходять за межі адміністративних можливостей влади.

Попри ці вади, девелопменталізм заслуговує на більшу увагу. Головна його слабкість — еkleктизм — може бути перевагою. Світ складний, тож еkleктична теорія, можливо, краще зможе

його пояснити. Наочний приклад — Сингапур, де унікальне поєднання політики вільного ринку й соціалізму виявилось успішним, про що ми говорили в розділі 3. Навіть більше: визначні успіхи реальних змін, спричинених девелопменталізмом, свідчать про те, що ця традиція набагато корисніша, ніж здається на перший погляд.

Австрійська школа

Резюме: «Ніхто нічого достеменно не знає, тож дайте всім спокій».

На світі є не лише апельсини: різновиди економіки вільного ринку
Не всі неокласичні економісти стоять на позиціях вільного ринку; не всі прибічники вільного ринку — неокласицисти. Прихильники австрійської школи ще активніше підтримують вільний ринок, ніж більшість представників неокласичної школи.

Започаткував австрійську школу Карл Менгер (1840–1921) наприкінці XIX століття. Людвіг фон Мізес (1881–1973) і Фрідріх фон Гайек (1899–1992) поширили вплив школи за межі своєї батьківщини. Австрійська школа привернула до себе увагу міжнародної спільноти під час Калькуляційних дебатів 1920–1930-х років, коли вступила з марксизмом у суперечку про доцільність центрального планування⁴. 1944 року Гайек опублікував «Шлях до кріпацтва» — науково-популярну книгу, яка справила на економіку значний вплив. У ній він попереджав про небезпеку державного втручання, що призводить до втрати фундаментальних свобод особистості.

Нині австрійська школа згуртувалася разом із тими неокласицистами — прибічниками вільного ринку (а їх зараз більшість), які обстоюють політику невтручання. Австрійці пропонують аналогічні, хоча й більш радикальні політичні рішення. Попри це, за своєю методологією австрійська школа значно відрізняється від неокласичної. Їхній союз — це результат спільності політичної, а не економічної платформи.

*Складність і обмежена раціональність:**австрійська школа на захисті вільного ринку*

Наголошуючи на важливому значенні особистості, австрійська школа *не* вважає, що люди — це окремі раціональні істоти, як це стверджують неокласицисти. Австрійська школа вбачає в людській раціональності значну обмеженість. Вона доводить, що ми поводи-мося раціонально лише тому, що добровільно, хоча й підсвідомо, обмежуємо свій вибір, покійрно приймаючи соціальні норми. Як стверджує Гайек, «звичай і традиція стають між інстинктом і розумом». Наприклад, якщо ми вважатимемо, що більшість людей дотримуються моральних норм, то витратимо розумові зусилля на розрахунок витрат і вигоди від можливої ринкової операції, а не хвилюватимемося через те, що нас можуть ошукати.

Австрійська школа стверджує: світ дуже складний і непевний. Під час Калькуляційних дебатів її представники зауважували, що ніхто, навіть всемогутній орган центрального планування в соціалістичній країні, здатний витребувати будь-яку інформацію звідки завгодно, не може отримати всі необхідні дані для управління складним господарством. Лише **спонтанний порядок** конкурентного ринку зможе збалансувати різні та швидко змінювані плани численних суб'єктів економічної діяльності, які реагують на складні й непередбачувані зміни в світі.

Отже, на думку австрійської школи, вільний ринок є найкращою системою господарства — не тому, що ми повністю раціональні й усе знаємо (чи принаймні можемо дізнатися про все, що нам необхідно), як стверджують неокласичні теорії, а саме через те, що ми не дуже раціональні, а в світі є багато того, що за своєю суттю непізнаване. Така апологетика вільного ринку значно реалістичніша за неокласичну, ґрунтовану на припущенні щодо абсурдного ступеню людської раціональності та нереалістичній вірі в «пізнаваність» світу.

*Спонтанний і штучний порядок:**недоліки в аргументації австрійської школи*

Австрійська школа цілковито має рацію в тому, що краще покладатися на спонтанний порядок ринку, оскільки наша здатність

цілеспрямовано створювати порядок вельми обмежена. Однак за капіталізму існує безліч прикладів «штучних порядків»: товариства з обмеженою відповідальністю, центральні банки й закони про інтелектуальну власність — усі вони з'явилися лише наприкінці ХІХ століття. Розмаїття інституційних форм, що призводять до різних економічних результатів у капіталістичних країнах, також значною мірою є продуктом штучного порядку, а не таким, що виникає спонтанно¹⁵.

Навіть більше, сам ринок є штучним (а не спонтанним) порядком. Він працює за спеціально створеними нормами й правилами, які забороняють, застерігають або, навпаки, заохочують. Варто лише згадати, як цілеспрямованими політичними рішеннями постійно встановлювались і змінювались ринкові межі. Цього австрійська школа не усвідомлює і навіть відмовляється усвідомлювати. Багато колись законних об'єктів купівлі-продажу (раби, дитяча праця, деякі наркотичні речовини) вилучено з ринку. Водночас те, що колись не продавалося, нині стало товаром завдяки політичним рішенням. Громадські землі в Англії, що були пасовиськами та перебували в спільній власності громади, не купувались і не продавались, але внаслідок їх обгороджування протягом ХVІ–ХVІІІ століття перейшли у приватну власність. Ринок дозволів на викиди вуглецевого газу в атмосферу з'явився лише в 1990-ті роки¹⁶. Коли представники австрійської школи говорять, що на ринку панує спонтанний порядок, вони перекидують сутність капіталістичного господарства.

Неприйняття австрійською школою державного втручання є надто радикальним. На думку австрійських економістів, будь-яке втручання держави, за винятком підтримання правопорядку і, особливо, захисту приватної власності, підштовхує суспільство до слизької стежки соціалізму — про це дуже чітко написав Гайек у «Шляху до кріпацтва». Це твердження теоретично необґрунтоване, та й історія його спростовує. Співвідношення ринку й держави в різних країнах та в межах однієї країни дуже розмаїті. Продаж шоколаду в Сполучених Штатах значно більш «ринковий» за надання початкової шкільної освіти. Послуги охорони здоров'я в Південній Кореї — це, переважно, ринок, на відміну від Великої Британії, проте все зовсім навпаки, якщо говорити про водопостачання чи залізницю. Якби «слизька стежка» справді існувала, такої залізниці не було б.

(Нео)шумпетеріанська школа

Резюме: «Капіталізм — це потужна рушійна сила економічного прогресу, але він виснажить, оскільки фірми розростаються і стають більш бюрократичними».

Джозеф Шумпетер (1883–1950) — не найбільш відома постать в економічній науці. Попри це, погляди цього економіста були достатньо оригінальними, аби його іменем назвали цілу школу — шумпетеріанську, або нешумпетеріанську* (навіть Адам Сміт не мав школи, названої на його честь).

Подібно до австрійців, Шумпетер працював у затінку марксистської школи — так перші чотири розділи його головної праці «Капіталізм, соціалізм та демократія» («КСД») 1942 року повністю присвячені Марксові⁷. Джоан Робінсон, відома кейнсіанська економістка, якось сказала, що Шумпетер — це «той самий Маркс, але з іншими прикметниками».

Бурі творчої руйнації: шумпетеріанська теорія капіталістичного розвитку

Шумпетера, як і Маркса, цікавила роль технологічного розвитку як рушійної сили капіталізму, й він описував її в своїх працях. На його переконання, капіталізм рухають уперед підприємці шляхом **інновацій**, коли створюють нові технології виробництва, товари й ринки. Інновації дають успішним підприємцям тимчасову монополію на своїх ринках і дозволяють отримати надзвичайний прибуток, який Шумпетер назвав **підприємницьким**. Із часом конкуренти імітують інновації, загальний прибуток падає до «нормального» рівня. Сучасний приклад: зараз на ринку комп'ютерних планшетів безліч пропозицій, хоча колись на ньому майже повністю домінував *Ipad* від *Apple*.

На думку Шумпетера, конкуренція під впливом технологічних інновацій значно потужніша й важливіша за цінову конкуренцію,

* Із доцільністю префіксу «нео» можна сперечатися. Різниця між шумпетеріанською та нешумпетеріанською школою значно менша за різницю між класицистами та неокласицистами.

про яку говорить неокласична школа, коли виробники намагаються встановити ціну, нижчу, ніж у конкурента, шляхом більш ефективного використання *сталих* технологій. Він стверджував, що конкуренція через інновації «ефективніша, ніж [цінова конкуренція] так само, як бомбардування ефективніше за вибивання дверей».

У цьому сенсі слова Шумпетера виявилися пророчими. Він заявляв, що жодна фірма, хоч би якою потужною вона була, врешті-решт не зможе вберегтися від «бур творчої руйнації». Занепад компаній *IBM* та *General Motors* і зникнення *Kodak*, що на піку розвитку утримували першість у своїх галузях, демонструють, на що здатна конкуренція за допомогою інновацій.

Чому Шумпетер передбачав виснаження капіталізму й чому він помилився?

Попри сильну віру в динамічну природу капіталізму, Шумпетер песимістично розглядав його майбутнє. У «КСД» він зазначав, що за зростання капіталістичних фірм і використання наукових принципів у технологічних інноваціях (виникнення «корпоративних лабораторій»), підприємці поступають місцем фаховим менеджерам, яких він зневажливо називав «адміністраторами». Керівництво фірм стане занадто бюрократизованим, капіталізм втратить динаміку, неможливу без передбачливості та енергії харизматичних героїв — підприємців. Капіталізм поступово зів'яне та перетвориться на соціалізм, а не загине, як передбачав Маркс.

Прогноз Шумпетера не справдився. Насправді капіталізм став *ще* динамічнішим із того часу, як Шумпетер провів йому смерть. Він помилився, бо не побачив, як підприємництво швидко стає колективною справою, в якій задіяні не лише передбачливі підприємці, а й багато інших учасників — усередині та за межами фірми.

Технологічний прогрес у складних сучасних галузях — це переважно результат **незначних інновацій**, які з'являються внаслідок прагматичних спроб вирішити проблеми в процесі виробництва. Це означає, що в інноваціях беруть участь навіть робітники, які працюють біля конвеєра. Так, японські виробники автомобілів, особливо компанія *Toyota*, успішно застосовують виробничий метод,

який максимально послуговується думкою робітників для оновлення процесу. В минуле відійшли ті дні, коли генії на кшталт Джеймса Ватта або Томаса Едісона майже самотужки займалися розробкою нових технологій. Сьогодні цього замало. Впроваджуючи інновації, фірми користуються науковими досягненнями та фінансуванням досліджень некомерційних учасників процесу: державних органів, університетів і благодійних організацій. Тепер до інновацій долучається все суспільство.

Шумпетер не оцінив роль цих «інших» у процесі створення інновацій, тож дійшов помилкового висновку, що зменшення простору діяльності окремих підприємців пригальмує і виснажить капіталізм.

На щастя, послідовники ідей Шумпетера (яких іноді об'єднують у неошумпетеріанську школу) компенсували цю помилку в його теорії, зокрема методом **національної системи інновацій**, що досліджує взаємодію учасників інноваційного процесу: фірм, університетів, державних органів тощо*. При цьому (нео)шумпетеріанська школа все одно піддається критиці за надмірну увагу до технологій та інновацій і відносно нехтування іншими економічними питаннями: працею, фінансами й макроекономікою. Інші школи також надають перевагу лише окремим питанням, але в шумпетеріанців коло зацікавлень занадто вузьке.

Кейнсіанська школа

Резюме: «Те, що добре для людей, не завжди добре для цілого господарства».

Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) народився того ж року, що й Шумпетер, і на його честь теж назвали цілу економічну школу. Але за впливом думок порівнювати їх недоцільно.

* Подаю імена провідних представників школи, яку ще іноді називають школою еволюційної економіки: Сідні Вінтер, Джованні Досі, Бенгт-Оке Лундвалл, Річард Нельсон, покійний Крістофер Фрімен та Маріо Чімолі.

Кейнс — чи не найвидатніший економіст ХХ століття. Він змінив саме уявлення про економічну теорію, створив макроекономіку — галузь економіки, що аналізує господарство в цілому, як окрему сутність, що відрізняється від сукупності її складових.

До появи Кейнса більшість погоджувалася з Адамом Смітом: «Те, що є розумним в утриманні сім'ї, навряд чи стане безглуздим в утриманні великого королівства». Дехто й досі так вважає. У жовтні 2011 року прем'єр-міністр Великої Британії Девід Кемєрон заявив, що всім британцям слід погасити свої кредитні борги. Він не розумів, що попит у британській економіці впаде, якщо люди прислухаються до його поради та почнуть менше витратити, аби погасити борги. Він ніяк не міг збагнути, що коли одна особа витрачає гроші, інша їх отримує, аж поки радники не змусили його відмовитися від цієї недоладної заяви.

Кейнс вважав інакше. Він намагався пояснити, чому люди сидять без роботи, фабрики простоюють, а товари не продаються, у той час як ринки мали б вирівнювати попит і пропозицію.

Чому існує безробіття: кейнсіанське пояснення

Кейнс почав з очевидного: господарство не споживає всього, що виробляє. Різницю, тобто накопичення, потрібно інвестувати, якщо ми хочемо, щоб усі вироблені товари продалися, і якщо потрібно залучити всі виробничі сили, зокрема й робітників (це називається **повною зайнятістю**).

На жаль, немає гарантії, що накопичення дорівнюватимуть інвестиціям, особливо тоді, коли ті, хто вкладає гроші, та ті, хто їхощаджує, — різні люди. За раннього капіталізму було інакше: капіталісти зазвичай інвестували з власних накопичень, а робітники нічого накопичувати не могли, оскільки отримували низьку зарплату. Зараз же гарантії нема, оскільки інвестиції, що окупуються не миттєво, залежать від сподівань інвесторів на майбутнє. Ці очікування, своєю чергою, формуються під впливом психологічних чинників, а не раціонального підрахунку, адже майбутнє завжди **невизначене**.

Невизначеність — це не лише незнання того, що станеться. У деяких питаннях ми можемо доволі точно підрахувати

ймовірність виникнення певної обставини — економісти називають це **ризиком**. Взагалі-то, на нашій здатності визначати ризик — смерть, пожежу, автопригоду тощо — тримається вся страхова сфера. Однак є багато речей, щодо яких ми не знаємо, чого можна очікувати, тож про імовірність виникнення певних обставин говорити не варто. Це здається дивним, але чи не найкраще поняття невизначеності озвучив Дональд Рамсфелд, міністр оборони в першому уряді Джорджа Буша-молодшого. Під час прес-конференції щодо ситуації в Афганістані 2002 року Рамсфелд заявив: «Існує відоме відоме, тобто речі, про які ми знаємо, що ми їх знаємо. Також є відоме невідоме — речі, про які ми знаємо, що ми їх не знаємо. Але є ще й невідоме невідоме — речі, про які ми не знаємо, що ми їх не знаємо».

«Невідоме невідоме» влучно резюмує концепцію невизначеності Кейнса.

Активна бюджетна політика для забезпечення повної зайнятості: кейнсіанське рішення

У сповненому невизначеності світі часом буває так, що інвестори починають песимістично дивитися в майбутнє і зменшують капіталовкладення. У цьому разі накопичень виходить більше, ніж треба, — якщо говорити мовою економістів, виникає надлишок. Економісти класичної доби вважали, що цей надлишок рано чи пізно скінчиться, оскільки зниження попиту на накопичення знизить відсоткову ставку (її ще можна назвати ціною позичання), й інвестувати стане вигідніше.

Кейнс стверджував, що так не буває. Зі зменшенням інвестування зменшується і дохід, оскільки коли хтось один витрачає, інший отримує. Зниження доходу, своєю чергою, зменшує накопичення, адже це те, що залишається після споживання (не надто схильного змінюватися у відповідь на зниження доходу, оскільки визначається життєвими потребами та звичками). Врешті-решт, накопичення зменшується, щоб відповідати тепер уже нижчому попитові на інвестиції. Якщо надлишок накопичення скорочується в такий спосіб, не виникає необхідності знижувати відсоткові ставки, а отже, й додаткового стимулу до інвестування теж не буде.

На думку Кейнса, інвестицій вистачатиме для забезпечення повної зайнятості лише коли «життєрадісність»*, «спонтанний поштовх до дії, а не бездіяльності» можливих інвесторів стимулюватиметься розвитком нових технологій, фінансовою ейфорією та іншими незвичними подіями. Нормальний стан справ, яким його бачив Кейнс, — це коли інвестиції дорівнюють накопиченням на рівні **ефективного попиту** (попиту, що підтримується купівельною спроможністю), яких недостатньо для підтримання повної зайнятості. Для її досягнення, вважав Кейнс, держава має активніше витратити гроші, щоб штучно підтримувати рівень попиту⁸.

Гроші отримують серйозну роль у господарстві:

фінансова теорія Кейнса

Панування невизначеності в кейнсіанській економічній теорії означає, що гроші — це не лише розрахункова одиниця чи зручний засіб обміну, як вважали представники класичної та неокласичної шкіл. Гроші — засіб забезпечення **ліквідності** (швидкої зміни свого фінансового становища) в непевному світі.

У цьому сенсі фінансовий ринок — не просто спосіб знайти кошти для їх подальшого інвестування, а ще й місце заробляння грошей шляхом використання різниці між поглядами людей на прибутковість одних і тих самих інвестиційних проектів. Іншими словами — це місце **спекуляції**. На цьому ринку купівля й продаж активу обумовлюються не лише його кінцевою прибутковістю, а й надіями на майбутнє та, що важливіше, очікуванням того, чого очікують інші (як казав Кейнс, «середня думка про середню думку»). Якщо вірити Кейнсу, це дає підстави для поведінки натовпу, що часто спостерігається на фінансових ринках і робить їх по суті схильними до нападів фінансової спекуляції, буму та, врешті, падіння⁹.

Здійснивши цей аналіз, Кейнс зробив відоме попередження про небезпеки фінансових ринків, що розвиваються на спекулятивних засадах: «Спекулянти не завдають шкоди, поки залишаються

* Автор використовує англійську ідіому *animal spirits*, що містить гру слів; дослівний переклад — «тваринний дух». — *Прим. пер.*

бульбашками на поверхні рівного потоку підприємництва. Однак обставини ускладнюються, коли підприємство перетворюється на бульбашку, що кружляє у вирі спекуляції. Коли розвиток капіталу в країні стає побічним результатом роботи казино, справи, вочевидь, у неї кепські». Кейнс знав, про що говорить: він сам був успішним фінансовим спекулянтом і накопичив статки в понад 10 млн фунтів стерлінгів (15 млн доларів), якщо рахувати в сьогоднішніх грошах, навіть після щедрих пожертв на благодійність²⁰.

Економічна теорія для XXI століття — і не лише?

Кейнсіанська школа створила економічну теорію, що більше пасувала розвиненому капіталістичному господарству XX століття, ніж класична та неокласична школи.

Макроекономічна теорія Кейнса базується на розумінні того, що структурний поділ на накопичувачів та інвесторів, який виник наприкінці XIX століття, ускладнив зрівнювання накопичень та інвестицій, а відтак і досягнення повної зайнятості.

Більше того, кейнсіанська школа справедливо відводить фінансам провідну роль у сучасному капіталізмі. Класична школа мало уваги звертала на них, оскільки створювалася за часів примітивного фінансового ринку. Неокласична школа розвивалася в світі, дуже схожому на кейнсіанський, але через неспроможність побачити в ньому невизначеність, не вважала гроші ключовим поняттям. У кейнсіанських теоріях, навпаки, грошам відводиться ключова роль, саме тому завдяки їм ми змогли набагато краще зрозуміти Велику депресію 1929 року й світову фінансову кризу 2008-го.

«Врешті-решт ми всі помremo»: недоліки кейнсіанської школи

Кейнсіанців можна критикувати за надмірну увагу до короточасних проблем. Підсумувати можна відомими словами самого Кейнса: «Врешті-решт ми всі помremo».

Кейнс цілком мав рацію, коли говорив: не можна провадити економічну політику, сподіваючись на те, що зрештою «первинні сили» на кшталт технологій і демографії якось дадуть усьому раду, як стверджували представники класичної школи. Попри це, його зосередження на короткотермінових змінних величинах

макроекономіки — це той недолік, що заважає кейнсіанству повністю розібратися в довготривалих питаннях: технологічному прогресі, інституційних змінах тощо²¹.

Інституціональна школа — стара чи нова?

Резюме: «Люди — це продукт свого суспільства, хоча вони й можуть змінювати його правила».

Від кінця XIX століття група американських економістів закидала представникам класичних і неокласичних шкіл, які тоді домінували в економічній теорії, що вони не приділяють достатньої уваги соціальній природі людини — тому факту, що люди є продуктом свого суспільства, — а то й взагалі нею нехтують. Американські економісти заявили, що потрібно аналізувати інституції, або соціальні правила, що впливають на людей і навіть їх формують. Цих економістів об'єднують в інституціональну школу, а їхні теорії називають старою інституціональною економікою (СІЕ), оскільки у 1980-х роках виникла так звана нова інституціональна економіка (НІЕ).

Людей формує суспільство: зародження інституціональної школи
Виникнення інституціональної школи пов'язують з Торстеном Вебленом (1857–1929), який першим поставив під сумнів раціональну, корисливу природу людини. Він вважав, що поведінка людей пояснюється кількома рівнями мотивації — інстинктом, звичкою, вірою — і лише насамкінець розумом. Крім того, Веблен наголошував, що людську раціональність не можна визначати поза часом, оскільки вона формується під впливом соціального середовища, що складається з інституцій — офіційних приписів, (законів, внутрішніх правил компаній) та неофіційних правил (соціальних звичаїв і традицій ділового спілкування). Ці інституції завжди оточують людину. На думку Веблена, вони не лише впливають на людську поведінку, а ще й змінюють її, а люди, своєю чергою, змінюють самі інституції²².

Надихнувшись вебленівським вивченням інституцій, а також відкрито чи не дуже позичивши ідеї марксистів і німецької історичної школи, на початку ХХ століття в Сполучених Штатах нове покоління економістів заснувало свою економічну школу. З благословення Веблена 1918 року її офіційно назвали інституціональною. Очолив її Веслі Мітчелл (1874–1948) — учень Веблена і тодішнього лідера угруповання*.

Славетний час для школи настав із проголошенням Нового курсу. До його розробки та втілення долучилися багато її учасників. Зараз Новий курс часто сприймають як політичну програму кейнсіанців. Але, якщо подумати, головна праця Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» вийшла лише 1936-го — за рік після початку «другого Нового курсу» (перший розпочався 1933 року). Новий курс більше стосувався інституцій — фінансового регулювання, соціального захисту, профспілок і регулювання комунальних компаній, аніж макроекономічної політики, про що ми говорили в розділі 3. Інституціоналісти (наприклад, Артур Бернс — голова Ради економічних радників президента США у 1953–1956 роках, а згодом голова правління Федеральної резервної системи у 1970–1978 роках) відіграли важливу роль у розробці економічної політики Сполучених Штатів навіть після Другої світової війни.

*Суспільство формує людей не повністю:
занепад інституціональної школи*

Минули 1960-ті роки, й інституційна школа втратила свої позиції. Почасті цьому сприяло виникнення в США у 1950-х роках неокласичної економіки. Доволі обмежене уявлення неокласицистів про сутність економіки та надмірна увага до індивідуалістичних теорій, універсальних припущень і абстрактного моделювання призвели до того, що вони вважали інституціональну школу не просто іншою, а й гіршою.

* Впливовий економіст Джон Коммонс (1862–1945), чії праці перегукувалися з ідеями школи, чітко заявив про свою належність до неї у середині 1920-х років Джон Моріс Кларк (1884–1963), син Джона Бейтса Кларка, також був важливим, хоча й молодшим учасником школи.

Однак школа пішла на дно і через власні хиби. Їй не вдалося повністю пояснити численні механізми виникнення, існування та зміни самих інституцій. Школа вважала, що інституції — це результат офіційних колективних рішень (наприклад, прийняття законодавства), або наслідок розвитку історії (наприклад, культурних норм). Але інституції можуть з'являтися і в інший спосіб: це може бути спонтанний порядок, що народжується із взаємодії раціональних індивідів (австрійська школа та нова інституціональна економіка), спроба людей і організацій створити когнітивні інструменти для подолання труднощів (поведінкова школа) або те, що виходить внаслідок прагнення підтримувати ієрархічні відносини (марксистська школа).

Є ще одна велика проблема: деякі члени школи зі шкіри пнулися, щоб довести соціальну природу людини, тож прийшли до структурного детермінізму. Для них соціальні інституції і створювана ними структура — все, що потрібно; вони вважали, нібито люди повністю формуються під впливом суспільства, в якому живуть. «Жодних індивідів не існує», — повідомив Кларенс Ейрс, головний представник інституціональної школи в Сполучених Штатах у перші роки після Другої світової війни.

*Трансакційні витрати та інституції:
виникнення нової інституціональної економіки*

Від 1980-х років група економістів неокласичного та австрійського спрямування під керівництвом Дугласа Норта, Рональда Коуза та Олівера Вільямсона заснувала нову школу інституціональної економіки. Вона відома як нова інституціональна економіка (НІЕ)²³.

Називаючи себе *інституціональними* економістами, ці діячі дали всім зрозуміти, що не ототожнюють себе з середніми неокласицистами, які вивчають суто людей, а не інституції, котрі впливають на людську поведінку. У той же час прихильники НІЕ наголошували, що вони є *новими* — і цим відокремлювали себе від інституціональної школи, яка відтоді називається старою інституціональною економікою (СІЕ). Головна відмінність НІЕ від СІЕ у тому, що перша аналізувала способи виникнення інституцій внаслідок усвідомленого вибору людей²⁴.

Головна концепція НІЕ — **трансакційні витрати**. У неокласичній економіці витратами вважаються лише витрати на виробництво (вартість матеріалів, зарплата тощо). Однак НІЕ зауважує, що також існують витрати на організацію економічної діяльності. У вузькому розумінні трансакційні витрати розглядають як такі, що існують у ринковому обміні — на те, щоб дізнатися про альтернативні товари («походити крамницями»), на час здійснення покупки та її вартість, а іноді й на те, щоб поторгуватися. У ширшому розумінні, трансакційні витрати є «витратами на утримання економічної системи». Це поняття включає вартість ринкового обміну, а ще витрати на забезпечення виконання угоди по завершенні обміну. Отже, за ширшим визначенням, до трансакційних належать витрати на забезпечення правопорядку та запобігання крадіжкам, утримання судової системи й навіть перевірку працівників на фабриках: чи виконують вони максимальну кількість роботи, вказану в угоді.

Інституції — це не лише обмеження: корисні знахідки та хиби нової інституціональної економіки

За допомогою концепції трансакційних витрат НІЕ створила багато цікавих теорій і показових досліджень. Ось один яскравий приклад. Представники НІЕ шукали відповідь на запитання, чому в господарстві, що вважається ринковим, так багато економічної діяльності зосереджується у фірмах. Спрощена відповідь така: ринкові операції зазвичай дуже дорогі через високу вартість інформації та забезпечення виконання домовленостей, тому значно ефективніше, коли вони здійснюються за допомогою ієрархічних команд усередині фірми. Ще один приклад — аналіз впливу самої природи **прав власності** (правил, що регулюють режим користування власниками певним видом майна) на схеми інвестування, вибір технологій виробництва й інші економічні рішення.

Попри цей дуже важливий внесок, НІЕ має серйозний недолік, оскільки залишається інституціональною теорією. Вона вважає інституції перепонами, що стоять на заваді безмежно корисливій поведінці. Проте інституції не лише заважають, а ще й сприяють. Часто вони обмежують нашу особисту свободу саме для того, щоб ми разом могли зробити більше, як, скажімо, правила дорожнього

руху. Більшість представників НІЕ не заперечують цього, проте відкрито про позитивну роль інституцій не говорять, а, називаючи їх перепонами, натомість створюють їм негативний образ. Більше того, НІЕ не бачить творчої ролі інституцій, хоча вони мотивують людей, а не лише стримують їхню поведінку. Нерозуміння цієї архіважливої ролі інституцій не дозволяє НІЕ стати інституціональною економічною теорією у повному сенсі цього слова.

Поведінкова школа

Резюме: *«Ми недостатньо розумні, тож нам слід навмисно обмежувати свободу вибору за допомогою встановлення правил».*

Ця школа називається саме так, бо її представники намагаються змоделювати людську поведінку як вона є. Вони заперечують домінантне нині припущення неокласицистів про те, що люди завжди поводяться раціонально та егоїстично. Школа поширює свій метод на вивчення економічних інституцій та організацій: шукає кращі способи організації роботи фірм чи формулювання фінансового законодавства. Відтак, поведінкова школа за своєю суттю, а частково й за складом учасників, перетинається з інституціональною.

Поведінкова школа вважається наймолодшою серед інших економічних шкіл, та насправді вона є старшою, ніж багато хто думає. Нещодавно ця школа прославилася досягненнями в галузі поведінкових фінансів та експериментальної економіки. Однак свій початок вона бере від 1940–1950-х років, насамперед із робіт Герберта Саймона (1916–2001), лауреата Нобелівської премії з економіки 1978 року*.

* Саймон був «останньою людиною епохи Відродження», як я називаю його в 16-му факті своєї книги «23 факти про капіталізм, які від вас приховують». Йому належать вагомі відкриття не лише в економіці. Він був одним із «батьків» штучного інтелекту (ШІ) та дослідження операцій (ДО, галузь управління підприємством). Серед його здобутків також класична робота з державного управління («Адміністративна поведінка» 1947 року). Більше того, Герберт Саймон був провідним дослідником когнітивної психології, отже, про особливості осмислення і діяльності людей він дещо знав.

Межа людської раціональності й потреба в особистих та соціальних правилах

Головна концепція Саймона — **обмежена раціональність**. Він критикує неокласичну школу за припущення про необмежену людську здатність до обробки інформації, або божественну раціональність (він називає її «олімпійською раціональністю»).

Водночас Саймон не стверджував, що люди є ірраціональними істотами. Він вважав, що ми прагнемо раціональності, але наша здатність до неї дуже обмежена, здебільшого через складність світу — або через панування невизначеності, якщо висловлюватися по-кейнсіанськи. Це означає, що часто основною завадою для ухвалення рішень є не відсутність інформації, а наша обмежена спроможність обробити наявну інформацію.

Саймон вважав, що через нашу обмежену раціональність ми створюємо в мозку «закладки», які дають змогу заощаджувати розумові зусилля. Це називається **евристикою** (або інтуїтивним мисленням). Вона може набувати різних форм: практичне правило, здоровий глузд чи експертний висновок. Підґрунтям цих розумових інструментів є здатність формувати шаблони (патерни), що дозволяє нам відмовитися від безлічі альтернатив, зосередившись натомість на незначній кількості власних реальних можливостей. За приклад використання цього способу мислення Саймон часто наводив гресмейстерів: їхній секрет у тому, що вони можуть швидко відкинути менш перспективні напрямки пошуку й спрямувати зусилля на послідовність ходів, яка, швидше за все, принесе найкращий результат.

Зосередження уваги на обмеженій кількості можливостей не означає, що вибір обов'язково буде оптимальним. Проте цей метод дає змогу нам — обмежено раціональним істотам — пристосуватися до складності й невизначеності світу. Отже, як стверджує Саймон, коли люди роблять вибір, вони **обходяться мінімумом**. Іншими словами, як говорить класична теорія, ми шукаємо прийнятних, а не найкращих рішень²⁵.

Ринкова економіка у порівнянні з організаційною

Поведінкова школа починається з вивчення механізму ухвалення рішень на рівні людини, але її інтереси набагато ширші. На думку

її представників, ми створюємо правила спрощення рішень, що допомагають нам функціонувати в складному світі зі своєю обмеженою раціональністю, не лише на особистісному рівні.

Ми створюємо **організаційний порядок** і соціальні інституції, аби компенсувати свою обмежену раціональність. Так само, як евристика на особистісному рівні, ці організаційні та соціальні правила обмежують свободу вибору, але допомагають ухвалити краще рішення, оскільки спрощують проблему. Особливо прикметним є те, що завдяки цим правилам нам легше прогнозувати дії інших учасників процесу, які дотримуються цих правил і поведуться певним чином. На цьому, до речі, акцентує також австрійська школа, коли говорить про важливість традиції, що є підґрунтям здорового глузду.

Погляд на господарство поведінкових економістів дуже відрізняється від того, що пропонує домінуюча неокласична школа. Її представники зазвичай називають сучасне капіталістичне господарство ринковою економікою. Поведінкові економісти, навпаки, наголошують, що ринок насправді становить лише малу його частину. Герберт Саймон писав у середині 1990-х років, що близько 80% економічної діяльності в Сполучених Штатах відбувається всередині організацій (фірм чи уряду), а не на ринку⁶. Він стверджував, що доречніше називати таке господарство **організаційною економікою**.

Чому не варто забувати про емоції, відданість і чесність

Поведінкова школа висуває переконливі докази того, що людські емоції, відданість і чесність мають значення, хоча більшість економістів — особливо неокласицисти та марксистки — вважають, що, в кращому разі, вони не важливі, у гіршому — заважають людям ухвалювати раціональні рішення.

Теорія обмеженої раціональності пояснює, чому наші емоції часто не лише не заважають раціональним рішенням, а й допомагають нашому (обмеженому) механізмові ухвалення рішень. На думку Саймона, знаючи про свою обмежену раціональність, ми повинні спрямовувати обмежені розумові зусилля на розв'язання нагальних питань. Емоції допомагають нам визначити найважливіше. Прибічники поведінкової теорії стверджують, що відданість членів організації є запорукою її гарної роботи, оскільки організація, в якій працюють

зрадники, витрататиме величезні кошти на стеження та покарання. Питання чесності в цьому разі набуває істотного значення, позаяк члени організації або суспільства не стануть відданими, якщо вважатимуть, що з ними поводяться нечесно.

Забгато уваги людині? Оцінювання ролі поведінкової школи

Попри свій юний вік, поведінкова школа допомогла нам докорінно змінити уявлення про людську раціональність і мотивацію. Завдяки їй ми набагато краще розуміємо, як люди мислять і поводяться.

Прагнення поведінкової школи зрозуміти поведінку людського суспільства, починаючи з рівня окремої людини (точніше, навіть нижче — з розумового процесу) є водночас як перевагою, так і недоліком. Приділяючи забагато уваги «мікрорівню», школа часто втрачає з поля зору весь масштаб економічної системи. Так не мало бути, адже Саймон присвятив багато своїх праць економічній системі. Утім, більшість представників школи занадто багато уваги надає рівню окремої людини — особливо ті, хто займається експериментальною економікою (ця галузь шляхом контрольованих експериментів визначає раціональність і егоїстичність людей), або нейроеконікою (ця галузь встановлює зв'язок між роботою мозку та певними видами поведінки). Варто додати, що через свою зосередженість на пізнавальній здатності й психології людини поведінкова психологія майже нічого не може розповісти про технології та макроекономіку.

Висновки: як покращити економіку

Збереження розмаїття ідей і сприяння їхньому взаємозбагаченню

Недостатньо просто знати, що існують різні підходи до економіки. Розмаїття економічних теорій слід плекати й навіть примножувати. Оскільки різні підходи розглядають різні питання й аналізують ту саму проблему під різними кутами, знання низки шкіл, а не лише кількох, дозволяє нам більш повно й збалансовано розглядати складну сутність того, що зветься економікою. Це важливо

в довготривалій перспективі: так само, як біологічна група з більш різноманітним генофондом стійкіша до потрясінь, і дисципліна, що об'єднує багато теоретичних підходів, зможе краще пояснити швидкоплинний світ, аніж та, на чиему інтелектуальному полі зростає лише одна культура. Наше життя є підтвердженням цього: світове господарство зазнало б краху, як під час Великої депресії 1929 року, якби на початку світової фінансової кризи 2008 року уряди найпотужніших країн не вирішили відмовитися від ринкових методів і перейти до кейнсіанської політики.

Я піду ще далі й скажу, що збереження розмаїття також недостатньо. Нехай не просто цвіте сотня квітів. Нехай квітки запилюють одна одну. Різні підходи до економіки можуть багато чого взяти один від одного, а наше розуміння від цього лише збагатиться.

Деякі школи мають схожі теорії, тому вже почали взаємно збагачуватися. Девелопменталістська традиція та шумпетеріанська школа ведуть взаємовигідний діалог: перша висуває теорії, що допомагають зрозуміти широкий контекст технологічного розвитку, а інша відповідає теоріями, які пояснюють механізм виникнення технологічних інновацій. Марксистська, інституціональна та поведінкова школи протягом тривалого часу обмінюються думками, — причому цей обмін часто доволі ворожий, — із приводу розуміння внутрішніх процесів фірми, а особливо відносин між робітниками і капіталістами. І кейнсіанська, й поведінкова школи завжди зважали на психологічні чинники, але нещодавно взаємозбагачення цих шкіл породило нову цікаву галузь — поведінкові фінанси.

При цьому взаємозбагачення можливе між школами, що здаються несумісними. Навіть якщо вони стоять на різних політичних позиціях, класицисти (праві), кейнсіанці (центристи) та марксистичні (ліві) — всі вони розглядають суспільство як сукупність класів. Австрійці та кейнсіанці затято сперечалися від 1930-х років, але вони (а також поведінкові економісти та інституціоналісти) сходяться на тому, що світ дуже складний і непевний, а нам бракує раціональності, щоб із ним упоратися. Австрійці, інституціоналісти та поведінкові економісти погоджуються, що люди — багаторівневі істоти, які, за термінологією інституціоналістів, складаються з інстинктів, звичок, вірувань і розуму,

хоча деякі представники австрійської школи незадоволено розглядають своїх колег із цього переліку, вважаючи їх лівими.

*Як усі ми, а не лише фахові економісти,
можемо зробити економіку кращою*

Навіть ті читачі, яких я переконав у необхідності теоретичного розмаїття та взаємозбагачення в економіці, можуть запитати: «До чого тут я?». Зрештою, дуже мало читачів зможуть колись зберегти чи примножити розмаїття в економіці в ролі фахових економістів.

Насправді, щоб не стати пасивними жертвами чийось рішень, нам варто дещо знати про розмаїття підходів до економіки. За кожною економічною політикою чи корпоративною дією, що впливає на наше життя — на мінімальну зарплату, залучення фахівців із зовні, соціальне забезпечення, безпеку продуктів харчування, пенсії тощо, — стоїть певна економічна теорія, яка надихнула на ці дії або, як це буває частіше, надала обґрунтування того, чого прагнуть досягти можновладці.

Лише коли ми знаємо, що існують різні економічні теорії, можемо сказати владі, що вона помиляється, розповідаючи нам, що «альтернативи немає», як колись заявила Маргарет Тетчер, захищаючи свою суперечливу політику. Коли ми знаємо, що в нібито ворожих «угруповань» у економіці є чимало спільних теоретичних позицій, можемо більш упевнено протидіяти тим, хто намагається поляризувати дискусію й розмалювати все чорно-білими тонами. Коли ми дізнаємося, що економічні теорії говорять про різне почасти тому, що базуються на різних етичних і політичних цінностях, то зможемо впевнено говорити, чим економіка є насправді — політичним аргументом, а не наукою, в якій хтось абсолютно правий, а хтось помиляється. Лише коли суспільство знатиме про це, фахові економісти не зможуть його залякати й проголосити себе вартовими наукової істини.

Знання різних економічних теорій, їхніх переваг і недоліків не є певною заплутаною справою, яку варто залишити фахівцям. Це невід'ємний етап розуміння економіки, а ще — внесок у спільні зусилля, завдяки яким ми всі спонукаємо її приносити користь людству.

Додаткова література

G. ARGYROUS AND F. STILLWELL

Readings in Political Economy (Annandale, NSW: Pluto Press, 2003)

P. DEANE

The State and the Economic System: An Introduction to the History of Political Economy (Oxford: Oxford University Press, 1989)

J. K. GALBRAITH

A History of Economics: The Past as the Present (London: Penguin, 1989)

R. HEILBRONER

The Worldly Philosophers: The Lives, Times, and Ideas of the Great Economic Thinkers (Harmondsworth: Penguin, 1983)

G. HODGSON

How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science (London: Routledge, 2001)

E. REINERT

How Rich Countries Became Rich, and Why Poor Countries Stay Poor (London: Constable, 2007)

A. RONCAGLIA

The Wealth of Ideas: A History of Economic Thought (Cambridge: Cambridge University Press, 2005)

КЛАСИЧНА

НЕОКЛАСИЧНА

<p>Господарство складається з...</p>	<p>класів</p>	<p>людей</p>
<p>Люди — ...</p>	<p>Егоїстичні та раціональні (але раціональність визначається крізь призму класів)</p>	<p>Егоїстичні та раціональні</p>
<p>Світ — ...</p>	<p>Визначений («залізні закони»)</p>	<p>визначений, ризик можливо розрахувати</p>
<p>Найголовніша частина господарства — це...</p>	<p>Виробництво</p>	<p>обмін і споживання</p>
<p>Економічний лад змінюється через...</p>	<p>накопичення капіталу (інвестування)</p>	<p>Особистий вибір</p>
<p>Політичні рекомендації</p>	<p>Вільний ринок</p>	<p>Вільний ринок, або втручання, залежно від поглядів економіста на ринкові збої та неефективне державне втручання</p>

МАРКСИСТСЬКА

ДЕВЕЛОПМЕНТАЛІСТСЬКА

класів

Категоричної позиції немає,
але більше уваги приділяється
класам

Егоїстичні та раціональні,
окрім робітників, які борються
за соціалізм

певного погляду немає

визначений («закони руху»)

Невизначений, але категоричної
позиції немає

Виробництво

Виробництво

класову боротьбу, накопичення
капіталу та технологічний прогрес

розвиток потужностей
виробництва

Соціалістична револю-
ція та центральне планування

Тимчасовий державний
протекціонізм і втручання

АВСТРІЙСЬКА

ШУМПЕТЕРІАНСЬКА

<p>Господарство складається з...</p>	<p>людей</p>	<p>певного погляду немає</p>
<p>Люди — ...</p>	<p>Егоїстичні, але з багаторівневою організацією (раціональні лише тому, що беззаперечно дотримуються традицій)</p>	<p>певного погляду немає, але увага на нерациональне підприємництво</p>
<p>Світ — ...</p>	<p>Складний і невизначений</p>	<p>Категоричної позиції немає, але складний</p>
<p>Найголовніша частина господарства — це...</p>	<p>обмін</p>	<p>Виробництво</p>
<p>Економічний лад змінюється через...</p>	<p>особистий вибір, що бере початок від традицій</p>	<p>Технологічні інновації</p>
<p>Політичні рекомендації</p>	<p>Вільний ринок</p>	<p>Однозначної відповіді немає, у будь-якому разі капіталізм виснажить</p>

КЕЙНСІАНСЬКА

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА

ПОВЕДІНКОВА

класів

людей та інституцій

людей, організацій та інституцій

не дуже раціональні (керовані звичками та життєрадісністю); честолюбні та егоїстичні

Багаторівневі (інстинкт, звичка, вірування, розум)

обмежено раціональні та багаторівневі

Невизначений

складний і невизначений

Складний і невизначений

Однозначної відповіді немає, меншість звертає увагу на виробництво

Категоричної позиції немає, але більше уваги на виробництві, ніж у неокласицистів

Категоричної позиції немає, але дехто схиляється у бік виробництва

Однозначної відповіді немає, залежить від економіста

взаємодії людей та інституцій

категоричної позиції немає

Однозначної відповіді немає, у будь-якому разі капіталізм виснажить

Однозначної відповіді немає, залежить від економіста

Категоричної позиції немає, але доволі припустиме державне втручання

РОЗДІЛ 5

ДІЙОВІ ОСОБИ

ХТО Є СУБ'ЄКТАМИ
ЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ?

Суспільства не існує. Існують чоловіки, жінки та сім'ї

МАРГАРЕТ ТЕТЧЕР

Корпораціям більше не треба лобіювати уряд. Вони самі є урядом.

ДЖИМ ГАЙТАУЕР

Люди як дійові особи

Індивідуалістичний погляд на господарство

Завдяки неокласичній школі панує думка, що економіка — це «наука про вибір», про що ми дізналися з розділу 1. Виходить так: вибір роблять егоїстичні люди, яких цікавить лише максимальне покращення власного добробуту чи, щонайбільше, добробуту членів їхньої родини. Для досягнення мети люди ухвалюють раціональне рішення, тобто обирають матеріально найвигідніший спосіб отримання бажаного.

Як споживач, кожна людина має власну **систему вподобань**, яка містить дані про те, що їй подобається. Використовуючи систему вподобань і вивчаючи ринкові ціни на різні речі, людина обирає найбільш корисні для себе товари та послуги. Збираючи дані про вибір споживачів по всьому ринковому механізму, виробники дізнаються про попит на свої товари за різними цінами (**крива попиту**). Кількість товару, яку хочуть постачати виробники за певною ціною (**крива пропозиції**), визначається їхнім власним раціональним вибором, зробленим із метою отримання максимального прибутку. Здійснюючи цей вибір, виробники беруть до уваги витрати на виробництво, зумовлені технологіями, що враховують різні комбінації ресурсів виробництва та їхню вартість. **Рівновага** на ринку утворюється тоді, коли криві попиту та пропозиції перетинаються.

Так живе господарство, в якому дійовими особами є люди. Іноді споживачів називають домогосподарствами, а виробників — фірмами, але фактично від людей вони нічим не відрізняються. Вважається, що вони ухвалюють рішення як єдине, послідовне ціле. Деякі неокласичні економісти після виходу новаторських праць Гері Беккера заговорили про «внутрішні домогосподарські переговори», але в їхньому розумінні — це взаємодія між раціональними

людьми, які все-таки намагаються якомога збільшити користь для себе. Йдеться не про відносини між членами родини, яким притаманні любов, ненависть, співчуття, жорстокість і почуття відповідальності.

Переваги та недоліки індивідуалістичного погляду на господарство

Хоча індивідуалістичний погляд на господарство — не єдиний (див. розділ 4), від 1980-х років він запанував у світі — почасти тому, що має сильні політичні та моральні переваги.

Перш за все, він відстоює *свободу* особистості. Люди можуть отримувати все чого бажають, якщо готові платити за це відповідну ціну, — й не важливо, йдеться про «етичні» товари (наприклад, органічну їжу або каву, що відповідає стандартам справедливої торгівлі), чи іграшки для дітей, про які вони забудуть на наступне Різдво (мені згадується бум капустяних ляльок *Cabbage Patch Kids* 1983 року та роботів-домашніх тваринок *Furby* 1998-го). Люди можуть виробляти що завгодно, якщо це допоможе їм заробити, й використовувати будь-який спосіб виробництва для максимального збільшення прибутку, — чи то футбольні м'ячі, пошиті малолітніми робітниками, чи мікрочіпи, створені на високотехнологічному обладнанні. Жоден орган влади — ні король, ні Папа Римський, ані міністр із планування — не може наказати людям, чого бажати й що виробляти. На цьому підґрунті багато економістів, які обстоюють вільний ринок, стверджують, що між свободою вибору окремих споживачів і ширшим поняттям — політичною свободою — існує нерозривний зв'язок. Відомі приклади знаходимо у Фрідріха фон Гайєка в знаковій праці «Дорога до кріпацтва», де він критикує соціалізм, та в Мілтона Фрідмана в книзі «Свобода вибору».

Більше того, індивідуалістичний погляд дає парадоксальне, проте дуже переконливе *моральне* обґрунтування ринкового механізму: ми, як особистості, робимо вибір лише задля себе, але в результаті якнайбільше примножується суспільний добробут. Для того, аби мати дієве господарство, що приносить користь усім своїм учасникам, людям не обов'язково були «хорошими». Точніше, саме тому,

що люди *не* «хороші» та діють безжально, прагнучи отримати щонайбільше користі та прибутку, наше господарство є дієвим і приносить користь усім. Класичне формулювання цієї позиції знаходимо у відомому уривку з праці Адама Сміта: «Ми завдячуємо своїм обідом не доброзичливості різника, пивовара чи пекаря, а тому, що вони дбають про власні інтереси».

Таке обґрунтування може здатися привабливим, але в нього є серйозні хиби. Із погляду політики, немає чіткого зв'язку між економічною та політичною свободою в країні. У багатьох диктаторських країнах утілювалася політика вільного ринку, тоді як чимало демократичних держав (зокрема, скандинавських) вирізняються низьким рівнем економічної свободи через високі податки й суворе регулювання. Насправді багато прибічників індивідуалістичного погляду воліли би пожертвувати політичною свободою, аби захистити економічну (саме через це Гайек хвалив диктатуру Піночета в Чилі). Що стосується морального обґрунтування, то я вже розповів про багато теорій, зокрема й про метод боротьби з ринковими збоями, заснований на індивідуалістичному погляді неокласицистів, з якого видно, що необмежена гонитва за особистою вигодою на ринках часто не призводить до сприятливих для суспільства економічних наслідків.

Ці хиби були добре відомі ще до появи індивідуалістичного погляду, тому його теперішнє панування хоча б почасти пояснюється на тлі політичних ідей. Індивідуалізм набагато більше підтримується і схвалюється, ніж його конкуренти (особливо класові — марксизм і кейнсіанство), тими, хто має владу та гроші, а отже, і більший вплив. Така підтримка пояснюється тим, що індивідуалізм сприймає базову соціальну структуру як константу й не ставить під сумнів доцільність існування статус-кво*.

* Цими словами я спрощую відносини між економічним становищем людей і їхніми ідеями: Воррен Баффет, Джордж Сорос і чимало інших заможних осіб свого часу підтримували політику, яка зашкодила б особисто їм. І, звісно, я перебільшую ступінь впливу грошей і влади на ідеї. Однак важливо розуміти, що індивідуалізм у господарстві домінує не лише через свої інтелектуальні принади.

Організації як реальні дійові особи: як насправді ухвалюються рішення в економіці

Деякі економісти, особливо Герберт Саймон і Джон Кеннет Гелбрейт, з'ясували, як рішення в економіці ухвалюються в реальному, а не в ідеальному світі. Вони розуміли, що індивідуалізм застарів ще наприкінці XIX століття. З того часу більшість важливих економічних рішень у господарстві ухвалювали не люди, а великі організації зі складними внутрішніми структурами: корпорації, уряди, профспілки й дедалі частіше навіть міжнародні організації.

Найважливіші рішення ухвалюють не люди, а корпорації

Сьогодні найпотужніші виробники — це великі корпорації, в яких працюють сотні тисяч чи навіть мільйони людей у десятках країн. Двісті найбільших корпорацій виробляють близько 10 % світової продукції. Підраховано, що 30-50 % обсягів міжнародної торгівлі промисловими товарами проходить через **внутрішньофірмову торгівлю**, або переміщення виробничих ресурсів і продукції всередині тієї **багатонаціональної корпорації** (БНК) чи **транснаціональної корпорації** (ТНК), що працює у багатьох країнах¹. Наприклад, завод із виготовлення двигунів фірми Toyota у Чонбурі (Таїланд), «продаючи» продукцію складальним заводам *Toyota* в Японії або Пакистані, експортує товари з Таїланду до цих країн, але це не можна назвати справжніми ринковими операціями. Ціни на продукцію, що купується і продається, диктує штаб-квартира в Японії, а не конкурентні сили на ринку.

Корпоративні рішення ухвалюються не так, як звичайні людські

Юридично ми можемо простежити рішення цих великих корпорацій до рівня окремих людей, скажімо, виконавчого директора або голови ради директорів. Та все-таки їхні рішення для компанії ухвалюються не так, як для себе. Отже, як ухвалюються корпоративні рішення?

В основі ухвалення корпоративних рішень лежить думка акціонерів. Зазвичай ми говоримо, що акціонери володіють

корпораціями. Так можна сказати для зручності, але насправді це не так. Акціонери володіють акціями (або акціонерним капіталом), що надає їм певні права на управління компанією. Вони не володіють компанією у тому сенсі, як я володію своїм комп'ютером чи папками для їжі. Щоб вам було зрозуміліше, існують два види акцій: привілейовані та звичайні (прості).

Привілейовані акції дають власникам право на першочергове отримання **дивідендів**, тобто прибутків, що розподіляються між акціонерами, а не утримуються корпорацією. Але цей пріоритет коштує їм права голосувати за ключові рішення у компанії: кого призначити до вищого керівництва, скільки їм платити, чи треба злитися з іншою компанією, поглинути її чи дозволити їй поглинути себе тощо. Акції, що надають право брати участь у вирішенні таких питань, називають **звичайними акціями**. Звичайні акціонери (які аж ніяк не звичайні, якщо говорити про їхні повноваження) ухвалюють колективні рішення під час голосування. Процес голосування зазвичай відбувається за правилом «Одна акція — один голос», але в деяких країнах певні акції мають більше голосів: у Швеції, наприклад, деяким акціям надається до тисячі голосів.

Хто такі акціонери?

У наш час залишилося мало великих компаній, у яких один акціонер володіє більшістю акцій, як це було в капіталістів минулого. Відомий виняток — сім'я Порше та Піх, які володіють трохи більш ніж 50 % акцій групи *Porsche-Volkswagen*.

І все-таки є чимало гігантських компаній, що мають **основного акціонера**, який володіє достатньою кількістю акцій, щоб визначати майбутнє компанії. Про нього кажуть, що він має **контрольний пакет акцій** — зазвичай це все, що перевищує 20 % акцій із правом голосу.

Марк Цукерберг, який має 28 % акцій соціальної мережі *Facebook*, є основним акціонером компанії. Сім'я Валленбергів зі Швеції — основний акціонер компаній *Saab* (40 %), *Elektrolux* (30 %) та *Ericsson* (20 %).

У більшості великих компаній немає акціонера з контрольним пакетом. Їхні акції так розпорошені, що жоден акціонер

одноосібного контролю не має. Наприклад, у березні 2012 року японський трастовий банк JTSB, найбільший акціонер корпорації *Toyota Motor*, володів лише трохи більш ніж 10 % акцій *Toyota*. За ним ішли акціонери, що мали 6 % акцій на кожного. Навіть якщо всі троє об'єднаються, вони не зможуть отримати й чверті голосів.

Розмежування власності та контролю

Розпорошення власності означає, що оперативний контроль над більшістю найзначніших компаній світу належить професійним управлінцям, попри те, що жодних суттєвих часток у власності вони не мають. Це називається **розмежуванням власності та контролю**. Через таке розмежування виникає **проблема принципала-агента**: агенти (професійні управлінці) можуть проводити управлінську діяльність так, щоб задовольняти власні інтереси, а не інтереси своїх принципалів (акціонерів). Іншими словами, професійні управлінці можуть збільшувати обсяг продажів, а не прибутки, або роздмухувати бюрократичний апарат корпорації, поза як їхній авторитет зростає разом із розмірами компанії, якою вони керують (вимірюється в продажах) і розміром штату. Проти такого стану справ виступав Гордон Гекко (із ним ви познайомилися в розділі 3), герой фільму «Волл-стріт». За його словами, компанія, яку він намагався поглинути, мала щонайменше 33 віце-президентів, які займалися бозна-чим.

Багато економістів, які виступають за вільний ринок, особливо Майкл Дженсен і Юджин Фама (лауреат Нобелівської премії з економіки 2013 року), заявили, що проблему принципала-агента можна принаймні зменшити, якщо не вдасться її позбутися, шляхом наближення інтересів управлінців до інтересів акціонерів. Вони запропонували два основні способи. Перший — спростити поглинання компаній (потрібно більше Гордонів Гекко!), щоб управлінців, які не задовольняють акціонерів, можна було легко замінити. Другий — виплачувати управлінцям значну частину зарплати в формі акцій їхньої компанії (акціонерний опціон) і таким чином змусити їх дивитися на речі з погляду акціонерів. Ця концепція узагальнюється в понятті **максимізації прибутку акціонерів**, сформульованому

Джеком Велчем, тогочасним виконавчим директором і головою правління компанії *General Motors*. Відтоді це поняття запанувало в корпоративному секторі — спочатку в англо-американському світі, а потім дедалі більше в інших країнах.

Робітники та уряд також впливають на корпоративні рішення

Хоча в Сполучених Штатах і Великій Британії таке трапляється нечасто, але робітники та уряд також мають суттєвий вплив на процес ухвалення рішень у корпораціях.

На додачу до діяльності профспілок (про які ми детально поговоримо далі), робітники в деяких європейських країнах (наприклад, у Німеччині та Швеції) впливають на діяльність своїх компаній через офіційне представництво в їхньому правлінні. Особливо це стосується Німеччини, де великі компанії мають дворівневу структуру управління. За цією системою, що зветься **системою спільного ухвалення рішень**, управлінська рада (аналог ради директорів у інших країнах) має ухвалювати найважливіші рішення: про злиття з іншою компанією, закриття заводу тощо, а ухвалює рішення спостережна рада, в якій представники робітників мають половину голосів, хоча при цьому управлінці призначають голову ради з правом вирішального голосу.

Уряд у ролі акціонерів також долучається до ухвалення управлінських рішень у великих корпораціях. Державна власність на акції компаній приватного сектору значно поширеніша, ніж багатьом здається. Компанія *Stora Enso*, найбільший целюлозно-паперовий виробник світу, на 25 % належить урядові Фінляндії. *Kommerzbank*, другий за розміром банк Німеччини, також на 25 % контролюється урядом. Цей перелік можна продовжувати.

Мета робітників та уряду відрізняються від мети акціонерів і професійних управлінців. Робітники хочуть звести до мінімуму випадки втрати роботи, посилити гарантії зайнятості та покращити умови праці. Уряд має враховувати інтереси груп, які входять за юридичні межі певної компанії, наприклад, інтереси фірм-постачальників, місцевих громад чи навіть груп екологічних активістів. Як наслідок, ті компанії, де суттєво представлені

робітники та уряд, поводяться інакше, ніж компанії, де домінують акціонери та професійні управлінці.

Компанія Volkswagen і складність прийняття корпоративних рішень у сучасному світі

Німецький виробник автовок *Volkswagen* наочно демонструє, як складно сьогодні ухвалюються корпоративні рішення. Основні власники компанії — сім'ї Порше і Піх. З юридичного погляду, вони можуть проштовхнути будь-яке власне рішення. Проте в компанії все відбувається інакше. Подібно до інших великих німецьких компаній, *Volkswagen* має дворівневу систему управління, в якій важливе значення мають робітники. На 20 % компанією володіє також уряд — точніше, уряд землі Нижня Саксонія. Через це рішення в компанії приймаються шляхом складного процесу переговорів за участю акціонерів, професійних управлінців, робітників і населення загалом (оскільки частка акцій належить урядові).

Компанія *Volkswagen* — це особливий випадок, але він яскраво демонструє, як ухвалення корпоративної стратегії відрізняється від прийняття звичайних людських рішень. Ми просто не зможемо зрозуміти сучасного господарства без мінімального розуміння труднощів, з якими пов'язані корпоративні рішення.

Кооператив як альтернативна форма володіння та управління підприємством

Деякі великі компанії є **кооперативами**: їхніми власниками є користувачі (споживачі або власники заощаджень), співробітники чи незалежні малі підприємства.

Мережа супермаркетів *Coop* — **споживчий кооператив** — друга за величиною роздрібна мережа в Швейцарії. Її британський аналог *Co-op* посідає п'яте місце в своїй країні. Споживчі кооперативи дозволяють споживачам отримувати вигідніші ціни шляхом об'єднання купівельної спроможності й отримання знижок від постачальників. Звичайно, багато роздрібних мереж, від *Walmart* до *Groupon*, роблять так само: отримують знижки від постачальників шляхом об'єднання споживачів. Різниця в тому, що за інших однакових параметрів кооперативи спроможні

запропонувати споживачам більше знижок, оскільки їм не потрібно платити акціонерам.

Кредитна спілка — це кооператив, що складається з власників заощаджень. Членами кредитних спілок є близько 200 млн людей у всьому світі. Деякі найбільші банки світу, зокрема *Rabobank* у Нідерландах або *Credit Agricole* у Франції, насправді є кредитними спілками. Обидва розпочинали як ощадні кооперативи фермерів.

Існує два види **виробничих кооперативів**: робітничі, якими володіють їхні ж робітники, та виробничі, які перебувають у власності незалежних виробників; між ними існує домовленість про об'єднання ресурсів задля спільного здійснення певної діяльності.

Мондрагонська кооперативна корпорація (МКК) в Іспанії налічує майже 70 тис. співробітників-партнерів, які працюють у понад сотні кооперативів, а її щорічний виторг становить близько 19 млрд доларів США (2010 рік)². Це сьома за величиною компанія в Іспанії як за обсягами продажів, так і за кількістю робітників. Вона є також найбільшим кооперативом світу. Ще один відомий робітничий кооператив — *John Lewis Partnership* у Великій Британії, власник універмагів *John Lewis* і *Waitrose* (шоста за розмірами мережа супермаркетів країни). За величиною її можна порівняти з МКК: понад 80 тис. партнерів та понад 14 млрд доларів обороту (2011 рік).

Найпоширеніший приклад кооперативів незалежних виробників, які співпрацюють вибірково, — це кооперативи молочних ферм, де фермери є власниками своїх корів, але вони разом виробляють і продають молоко та молочні продукти (масло, сир тощо). Серед найвідоміших із них — *Arla* (шведсько-данський кооператив, який виробляє масло *Lurpak* і молоко *Laktofree*), *Land O'Lakes* (американський кооператив власників молочних ферм із Міннесоти) та *Amul* (кооператив виробників молочної продукції з Індії).

Одна людина — один голос:

правила ухвалення рішень у кооперативі

Як представницькі організації, кооперативи ухвалюють рішення за правилом «Одна людина — один голос», що відрізняється від корпоративного правила «Акція в один долар — один голос».

Такий спосіб ухвалення рішень неможливо уявити в корпораціях, якими володіють акціонери.

Мондрагонська кооперативна група відома тим, що визначає зарплату за таким правилом: партнер, який обіймає посаду у вищому керівництві, може отримувати лише від трьох до дев'яти мінімальних зарплат партнера, котрий безпосередньо контактує з клієнтами, а точне співвідношення визначається голосуванням партнерів кожного кооперативу. Порівняйте це з тими компенсаційними пакетами вищих керівників у Сполучених Штатах, які отримують щонайменше 300-400 *середніх* (а не мінімальних) зарплат робітників*. У деяких кооперативах навіть відбувається ротація кадрів, аби кожен зміг отримати досвід роботи на різних щаблях компанії.

Робітники більше не ухвалюють індивідуальних рішень

У сучасних господарствах деякі робітники більше не ухвалюють рішення індивідуально. Більшість із них об'єднані в **профспілки**, або **тред-юніони**. Це дозволяє їм вести переговори групою, а не особисто, щоб уникнути конкуренції. Завдяки цьому профспілки допомагають робітникам домагатися від своїх роботодавців вищої зарплати й кращих умов праці³.

У деяких країнах вважають, що профспілки стають на заваді необхідним змінам у технологічному процесі та організації праці. В інших країнах їх вважають природними партнерами будь-якого підприємства. Кажуть, що коли шведський виробник автівок *Volvo* придбав лінію виробництва важкого будівельного обладнання у компанії *Samsung* внаслідок азійської фінансової кризи 1997 року, він попросив робітників створити профспілку (*Samsung* проводив — і нині проводить — сумнозвісну політику заборони профспілок). Шведські управлінці не могли збагнути, як можна керувати компанією без діалогу з профспілкою!

Подібно до кооперативів, профспілки є представницькими організаціями, у яких рішення ухвалюються за правилом «Один

* За деякими підрахунками, в яких до уваги беруться також акціонерні опції (їхній розмір не просто встановити), пакети можуть сягати понад тисячі середніх зарплат.

учасник — один голос». Рішення, ухвалені на рівні профспілок на підприємствах, поширюються на профспілки національного рівня, як-от КОСАТУ (Конгрес південноафриканських профспілок)* та БКТ (Британський конгрес тред-юніонів). У багатьох країнах на національному рівні діють кілька профспілок, що зазвичай відрізняються своєю політичною та/або релігійною приналежністю. Наприклад, у Південній Кореї функціонують дві національні профспілки, а у Франції їх аж п'ять.

Є країни, де профспілки підприємств об'єднуються в галузеві спілки. Найвідоміша — *IG Metall* (Німецька профспілка працівників металургійної промисловості)** та Американська профспілка робітників автопромисловості. Щодо *IG Metall*, то її вплив виходить за межі галузей, пов'язаних із виробництвом металу: вона є найпотужнішою профспілкою, а її рішення задають тенденцію іншим.

Деякі профспілки навіть відіграють роль у формуванні національної політики

У низці європейських країн (Швеції, Фінляндії, Норвегії, Ісландії, Австрії, Німеччині, Ірландії та Нідерландах) профспілки відкрито визнаються ключовими партнерами, які беруть участь в ухваленні політичних рішень на державному рівні. У цих країнах профспілки долучаються до розроблення політики не лише з таких близьких їм питань, як розмір зарплати, умови праці та підготовка робітників, а й щодо соціальної політики, контролю за інфляцією і реструктуризацією промисловості.

У деяких країнах така схема працює через те, що членами профспілок є дуже значне число робітників. В Ісландії, Фінляндії та Швеції до профспілок входять близько 70 % робітників; для кращого розуміння: в Сполучених Штатах цей показник становить приблизно 11 %. Проте масштаби залучення робітників для членства в профспілках (так звана «густина профспілкового членства») не цілком пояснює цю схему. Наприклад, в Італії (близько 35 %) і Великій

* Від англійського COSATU — Congress of South African Trade Unions. — Прим. пер.

** Від німецького IG Metall — Industriegewerkschaft Metall. — Прим. пер.

Британії (близько 25 %) у профспілках перебуває більше робітників, ніж у Німеччині та Нідерландах (в обох країнах показник менший за 20 %), але італійські та британські профспілки впливають на формування державної політики значно менше, ніж їхні німецькі та голландські аналоги. Також мають значення політична система (зокрема, ступінь спорідненості політичних партій і профспілок) та політична культура (консенсуальна або конфронтаційна).

Уряд — найважливіший суб'єкт економічної діяльності

У тих країнах, що фактично не охоплені анархією (на час написання цих рядків до анархічних належать Демократична Республіка Конго та Сомалі), уряд — це найважливіший суб'єкт економічної діяльності. Про роль уряду ми детальніше поговоримо в розділі 11, наразі ж я просто окреслю її в загальних рисах.

У більшості країн уряд — це поза всяким сумнівом найбільший роботодавець, який у деяких випадках забезпечує роботою до 25 % працездатних людей у країні*. Його видатки сягають 10-55 % від обсягу національного виробництва, і що заможніша країна, то їх більше. У багатьох державах уряд володіє та керує ДП, що зазвичай виробляють 10 % національного обсягу товарів, хоча в таких країнах, як Сингапур і Тайвань, цей показник може сягати більш ніж 15 %. Уряд також впливає на поведінку інших суб'єктів економічної діяльності шляхом створення, закриття та регулювання ринків. Відповідні приклади — створення ринку квот на забруднення довкілля з правом відступлення, скасування рабства й різні закони, що регулюють робочий час та умови праці.

Як уряд ухвалює рішення:

компроміси, компроміси... (і лобіювання)

Ухвалення рішень урядом — це набагато складніший процес, ніж навіть у величезних корпораціях із запутаною структурою власності. Так склалося тому, що уряд опікується набагато

* Порівняйте: мережа *Walmart*, найбільший приватний роботодавець у Сполучених Штатах, забезпечує роботою лише приблизно 1 % трудових ресурсів у США (1,4 млн людей).

більшою кількістю питань, ніж корпорація, і при цьому має враховувати інтереси значно більшої низки суб'єктів із різноманітними цілями.

Ухвалюючи рішення, навіть країни з однією партією не можуть повністю відкинути інтереси меншості так, як це зазвичай роблять у корпораціях. Якщо виключити такі аномальні випадки, як Камбоджа за часів правління Пол Пота, у країнах існують політичні угруповання, і між ними може точитися дуже активна конкуренція, як у сучасному Китаї.

У демократичних країнах процес ухвалення рішень ще складніший. Теоретично партія, яка має більшість, може нав'язувати свою волю суспільству. Іноді так і робиться, але в багатьох країнах парламентська більшість складається з незалежних партій, об'єднаних у коаліцію, тому постійно доводиться йти на компроміси. Якщо ви дивилися данські драматичні серіали «Вбивство» або «Уряд», то зрозумієте, про що йдеться.

Навіть після того, як політичні діячі ухвалили загальні рішення, необхідно розробити детальну стратегію для їх втілення. Цим займаються державні службовці, або бюрократи. Вони мають власні правила ухвалення рішень — ієрархічні, схожі радше на корпоративні, ніж на дорадчі парламентські.

На політиків і бюрократів впливають усілякі групи з метою лобіювання певних питань. Є групи лобістів, що опікуються однією проблемою, наприклад довкіллям. У деяких країнах профспілки також мають прямиий вплив на політиків. Однак найбільший вплив справляють корпорації. До прикладу, в США, де немає суворих обмежень на корпоративне лобіювання, їхній вплив величезний. Американський політичний оглядач Джим Гайтауер, звичайно, перебільшував, але зовсім небагато, коли заявив: «Корпораціям більше не потрібно лобіювати уряд. Вони самі є урядом».

Міжнародні організації з грішми:

Світовий банк, МВФ та інші

Деякі міжнародні організації мають вагу, бо — як би це сказати? — мають гроші. Світовий банк та інші регіональні багатосторонні банки, що передовсім є власністю заможних урядів, дають кредити

країнам, які розвиваються*. Під час кредитування ці банки пропонують вигідніші умови (нижчі відсоткові ставки, більш тривалий період погашення), ніж приватні банки. Міжнародний валютний фонд (МВФ) надає великі короткотермінові кредити країнам, які переживають фінансову кризу і не в змозі позичити гроші на ринкових умовах у комерційних банків.

Світовий банк, МВФ та подібні багатосторонні фінансові установи вимагають від країн-боржників виконання певної економічної політики. Щоправда, всі кредитори висувають умови кредитування, але Світовий банк і МВФ особливо критикують за встановлення умов, які є хорошими з погляду заможних держав, а країнам, які розвиваються, подібне кредитування може й не допомогти. Це пов'язано з тим, що названі вище організації є корпораціями, в яких діє правило «Один долар — один голос». Більшість їхніх акцій тримають заможні країни, тож вони й вирішують, що робити. Найголовніше, що Сполучені Штати фактично мають право вето в Банку та Фонді, оскільки найважливіші рішення цих організацій потребують більшості у 85 %, а Сполучені Штати мають 18 % акцій.

*Міжнародні організації,
що встановлюють правила: СОТ і БМР*

Деякі міжнародні організації мають владу, оскільки встановлюють правила⁴. Прикладом є Банк міжнародних розрахунків (БМР), який визначає міжнародні правила фінансового регулювання. Однак найвпливовішою міжнародною організацією, що встановлює правила, є Світова організація торгівлі (СОТ).

СОТ диктує правила міжнародної економічної взаємодії. Сюди входять міжнародна торгівля, міжнародне інвестування й навіть транскордонний захист прав інтелектуальної власності: патентів, авторських прав тощо. Важливо знати, що СОТ — єдина міжнародна організація, що функціонує за правилом «Одна країна — один голос». Таким чином, теоретично країни, які розвиваються,

* Найважливіші багатосторонні регіональні банки — Азійський банк розвитку (АЗБР), Африканський банк розвитку (АФБР) та Міжамериканський банк розвитку (МБР).

повинні мати чисельну перевагу й визначати подальшу діяльність. На жаль, на практиці голосування ніколи не проходить. Заможні країни використовують усі форми неофіційного впливу (наприклад, майже не приховані погрози скоротити обсяги іноземної допомоги неслухняним бідним країнам), аби ухилитися від голосування.

*Організації, які просувають ідеї:
агенції ООН і МОП*

Деякі міжнародні організації впливають на наше економічне життя, тому що легітимізують певні ідеї. До цієї категорії належать різні структури Організації Об'єднаних Націй.

Так ЮНІДО (Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку) сприяє розвитку промисловості. ПРООН (Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй) працює над скороченням бідності в глобальному масштабі, а МОП (Міжнародна організація праці)⁵ захищає права робітників.

Ці організації досягають своєї мети, здебільшого пропонуючи майданчик для публічних обговорень тих питань, якими опікуються, і надаючи технічну допомогу країнам, які бажають втілити їхні ідеї. Вони можуть приймати декларації та конвенції, але підписання їх — справа добровільна, тож це майже ні на що не впливає. Наприклад, жодна з країн, які приймають іммігрантів, не підписали Конвенцію МОП про працівників-мігрантів (зрештою, вони ж не збиралися самі собі влаштувати пастку).

Оскільки діяльність цих організацій не підтримується грішми чи повноваженнями встановлювати правила, їм сприяють набагато менш охоче, ніж МВФ, Світовому банку та СОТ.

Навіть люди не є тими, ким ми їх вважаємо

Індивідуалістичні економічні теорії викривляють процес ухвалення рішень у господарстві, коли применшують роль організацій, а то й взагалі нею нехтують. Найгірше те, що вони навіть людей недостатньо розуміють.

Розділена особистість: у людей є багато власних «я»

Прихильники індивідуалізму наголошують, що людина — це найменша неподільна соціальна одиниця. Очевидно, що в фізичному розумінні так воно і є. Однак філософи, психологи й навіть деякі економісти вже доволі довго сперечаються: чи справді людина є сутністю, яка більше ні на що не ділиться?

Людям не потрібно страждати від роздвоєння особистості, щоб мати протилежні вподобання. Проблема **багатьох «я»** дуже поширена. Хоча цей термін може виявитися вам незнайомим, більшість із нас це відчували.

Ми часто бачимо, як та сама людина поводить себе по-різному за різних обставин. Чоловік може бути справжнім егоїстом у побутових справах з дружиною, але на війні готовий покласти життя за побратимів. Це тому, що люди в своєму житті мають багато ролей, у наведеному випадку — це ролі чоловіка та воїна. Від нас очікують різних дій під час виконання різних ролей (і кожна особа в кожній ролі виправдовує конкретні очікування).

Іноді просто бракує сили волі: ми вирішуємо зробити щось у майбутньому, але коли настає відповідний час, не втілюємо власного задуму. Це настільки турбувало давньогрецьких філософів, що вони навіть вигадали спеціальне слово — акразія. Наприклад, ви вирішили вести здоровий спосіб життя, аж тут бачите спокусливий десерт — і вся ваша сила волі сходить на нівець. Ми передбачаємо такий перебіг подій, тож можемо вдаватися до всіляких хитрощів, аби не дозволити нашому другому «я» виявитися пізніше, як це зробив Одиссей, коли попросив прив'язати себе до щогли, аби його не спокусили сирени. На початку обіду ви заявляєте, що дотримуетесь дієти й десерту не потребуєте, щоби потім його не замовити й не осоромитися (тим більше, вдома завжди можна винагородити себе за терплячість шоколадним печивом).

«Вбудовані люди»: людей формує суспільство

Проблема багатьох «я» доводить, що люди — не атоми, їх можна розділити на менші складові. Вони не є атомами ще й тому, що їх неможливо чітко відділити від інших людей.

Економістів, які працюють у традиції індивідуалізму, не цікавить, звідки з'явилися індивідуальні вподобання. Вони вважають їх кінцевими даними, що створюються всередині «суверенних» індивідів. Ця ідея найкраще втілена у вислові *de gustibus non est disputandum* («про смаки не сперечаються»).

Проте наші вподобання активно формуються під впливом соціального середовища: родини, району, школи, соціального класу тощо. Люди з різним походженням не лише споживають різні речі, а й *хочуть* різного. Цей процес **соціалізації** доводить, що ми не можемо розглядати людей як атоми, окремо один від одного. Люди «вбудовані» в суспільство, якщо вживати нині модний вислів. Якщо люди є продуктом суспільства, Маргарет Тетчер дуже помилялася, коли сказала: «Суспільства не існує. Існують чоловіки, жінки та сім'ї». Людина без суспільства існувати *не може*.

У 1980-ті в одному з епізодів культової науково-популярної комедії від BBC «Червоний карлик» головний герой Дейв Лістер, ледащо з ліверпульського робітничого класу, винувато зізнається, що одного разу був у винному барі — так, ніби це якийсь злочин (адже деякі його друзі обізвали б його за це зрадником свого класу). Деякі молоді люди з незаможних соціальних верств у Великій Британії навіть після десятків років державної політики, що пропагує університетську освіту, досі вважають, що «універи» не для них. У більшості суспільств жінкам втлумачили, що «складні» професії, як-от наука, інженерна справа, юриспруденція та економіка, не їхня справа.

У літературі й кіно це безсмертна тема: згадайте стрічку «Моя прекрасна леді» за п'єсою Джорджа Бернарда Шоу «Пігмаліон», «Освіту Рити» Віллі Рассела (п'єсу та фільм), і «Славу мого батька» Марселя Паньоля (книгу й кінострічку). У цих творах зображено, як освіта, що знайомить із іншим стилем життя, може відірвати вас від власного оточення. Ваші потреби та вподобання більше не збігатимуться з бажаннями людей, з якими ви жили раніше, навіть колишні власні бажання здадуться вам чужими.

Звичайно, люди наділені свободою волі й можуть робити (та роблять) вибір, який суперечить їхнім гіпотетичним бажанням і походженню, як це зробила Рита, коли вирішила здобувати

університетський ступінь у фільмі «Освіта Рити». Однак наше середовище суттєво впливає на те, ким ми є, чого хочемо та що обираємо. Люди — це продукт суспільства.

Чутлива людина: людьми маніпулюють

Наші вподобання формуються не лише під впливом середовища. Часто ними маніпулюють ті, хто хоче схилити наші думки та дії собі на користь. Усі сторони людського життя: політична пропаганда, освіта, релігійні вчення, засоби масової інформації, — певною мірою містять маніпуляції.

Найвідоміший приклад — реклама. Деякі економісти, розвиваючи ідеї з праць Джорджа Стіглера, провідного дослідника вільного ринку 1960–1970-х років, вважають, що головне завдання реклами — давати інформацію про товар, а не маніпулювати вподобаннями. Однак більшість економістів погоджуються з Джоном Кеннетом Гелбрейтом, який у знаковій книзі «Заможне суспільство» 1958 року доводив, що більша частина реклами має на меті змусити потенційних покупців обирати певний товар активніше, ніж вони б це робили без реклами, або навіть забажати отримати товар, про який вони раніше й гадки не мали.

Реклама може пов'язувати товар зі знаменитістю, спортивною командою (логотипи яких компаній має на формі ваша улюблена футбольна чи бейсбольна команда?) або розкішним стилем життя. У рекламі можуть міститися зачіпки для пам'яті, що діють на підсвідомість. Її можуть транслювати в час, коли глядачі найбільше сприйнятливі (саме тому рекламу закусок по ТБ вам показують о дев'ятій-десятій годині вечора). А ще не забуваймо про приховану рекламу в кінофільмах: в'їдливою сатирою на неї є фільм «Шоу Трумана»: я досі пам'ятаю «Мокакао», зроблене з «натуральних бобів какао з вершини схилів гори Нікарагуа».

На глибинному рівні особистими вподобаннями також маніпулюють: просуванням ідеології вільного ринку займаються ті, хто хоче зменшити обмеження на гонитву за прибутком (знову повертаємося до політичних ідей). Корпорації та багатії щедро виділяють гроші експертним групам, які продукують проринкові ідеї, наприклад, фонд «Спадщина» в Сполучених Штатах та Інститут

економічних справ у Великій Британії. Вони дають кошти на політичні кампанії тим партіям і політикам, які стоять на ринкових позиціях. Деякі великі компанії витрачають кошти на рекламу в тих засобах масової інформації, які прихильно ставляться до бізнесу.

Багатіям жити стає легше, коли незаможні люди переконуються, що бідність — це їхня провина, що той, хто заробив багато грошей, на це заслуговує, і що вони теж можуть розбагатіти, якщо докладуть достатньо зусиль. Бідняки, часто всупереч власним інтересам, починають вимагати зменшення кількості перерозподільчих податків і соціальних витрат, послаблення регулювання для підприємців і скорочення прав робітників.

Особисті вподобання — не лише споживачів, а й платників податків, робітників та виборців — можуть стати й нерідко стають об'єктом маніпуляцій. Люди — це не «суверенні» сутності, як їх зображують індивідуалістичні економічні теорії.

Складна людина: люди бувають не лише егоїстичними

В індивідуалістичних теоріях економіки панує думка, що люди — це егоїстичні створіння. Коли на це накладається припущення про людську раціональність, випливає висновок, що людям потрібно дозволити діяти, як вони того бажають; вони самі знають, що для них краще та як досягти своєї мети.

Економісти, філософи, психологи й інші представники соціальних наук протягом століть піддавали сумнівам припущення про корисливу природу людини. На цю тему написано безліч книжок, і чимало тез доволі заплутані, хоча й важливі з огляду теорії. Тож розгляньмо лише ключові.

Корисливість як така визначається дуже елементарно; в основі визначення лежить припущення, що люди не спроможні розуміти довготривалі, системні наслідки власних дій. У XIX столітті деякі європейські капіталісти виступали за заборону дитячої праці, хоча ця заборона зменшила б їхні прибутки. Вони розуміли, що продовження експлуатації дітей без освіти знизить якість робочої сили, і, врешті-решт, від цього постраждають усі капіталісти, зокрема й вони самі. Іншими словами, люди можуть сповідувати (і сповідують) **розумний егоїзм**.

Іноді ми просто щедри. Людям не байдужі ближні, вони діють всупереч власному егоїзмові, аби допомогти їм. Багато хто дає кошти на добротність, іде у волонтерство та допомагає незнайомцям, яких спіткало лихо. Пожежник заходить до охопленого вогнем будинку, аби врятувати стареньку, яка не може самостійно вийти; перехожий стрибає в розбурхане море, щоб врятувати дітей, які тонуть. Вони це роблять, знаючи, що можуть загинути самі. Таких прикладів безліч. Намагатися не помічати їх можуть хіба що засліплені вірою в модель корисливої людини⁶.

Люди — складні істоти. Справді, більшість із них зазвичай шукають власної вигоди, але часом вони керуються почуттями патріотизму, класової солідарності, альтруїзмом, чесністю (або почуттям справедливості), відданістю ідеології, відчуттям обов'язку, потребою спокутування гріхів, дружбою, любов'ю, прагненням краси, звичайною цікавістю й ще багато чим. Вже саме те, що є так багато слів на позначення мотивів, доводить, що ми складні створіння.

Неорганізовані люди: люди не надто раціональні

Теорії індивідуалізму в економіці виходять із припущення, що люди є раціональними, тобто знають усі можливі варіанти розвитку подій у світі, роблять складні підрахунки щодо ймовірності настання цих подій і точно визначають власні вподобання, таким чином під час ухвалення рішень обираючи найкращий варіант. І знову напрошується висновок: дайте людям спокій, бо «вони знають, що роблять».

Економічна модель індивідуалізму припускає, що люди наділені раціональністю, якої насправді ні в кого немає: Герберт Саймон називав її «олімпійською раціональністю» та «гіперраціональністю». Стандартний аргумент на захист індивідуалізму такий: не важливо, правильні чи ні базові припущення теорії, доки її модель точно передбачає події. Така аргументація зараз лунає фальшиво: побудована на гіперраціональності економічна теорія за назвою «гіпотеза ефективного ринку» (ГЕР) відіграла провідну роль у виникненні світової фінансової кризи 2008 року, адже завдяки їй політики повірили, що фінансові ринки не потребують регулювання.

Простими словами, складність у тому, що люди не дуже раціональні, або, точніше, обмежено раціональні*. Проявів нераціональної поведінки безліч. Міркуючи над ситуацією, ми перебуваємо під потужним впливом «обгортки» питання, хоча не повинні на неї зважати, тож можемо ухвалювати різні рішення щодо практично однієї й тієї самої проблеми залежно від рівня її презентації. Ми схильні переоцінювати нову інформацію та недооцінювати стару; на фінансовому ринку це спостерігається доволі часто. Як правило, ми використовуємо інтуїтивну, евристичну систему (із «закладками»), наслідком якої є слабке логічне мислення. Найголовніше — ми занадто впевнені у власній раціональності.

Висновки: лише неідеальні люди здатні робити справжній вибір

Парадокс: розглядаючи людей як неідеальні створіння — обмежено раціональні, зі складними та суперечливими мотивами, легковірністю, соціальним пристосуванням і навіть внутрішніми суперечностями, — ми розуміємо, що люди від цього не страждають, а навпаки виражають.

Адже ми припускаємо, що люди — це продукт суспільства, тож можна повніше оцінити свободу волі тих, хто робить вибір у супереч суспільним звичаям, панівній ідеології або класовому походженню. Коли ми погоджуємося, що людська раціональність обмежена, то починаємо більше цінувати ініціативи підприємців, які розпочинають «ірраціональну» справу, на думку всіх інших, безнадійну (а коли вона досягає успіху, її називають інновацією). Іншими словами, лише коли ми визнаємо, що природа людей неідеальна, зможемо говорити про справжній вибір, а не гіпотетичний,

* Підтвержень цього чимало, її викладено в таких книгах, як: «Божевілья вільного ринку» Пітера Абея, «Життєрадісність» Джорджа Акерлофа та Роберта Шиллера, «Мислення швидке та повільне» психолога й лауреата Нобелівської премії з економіки 2002 року Деніела Канемана.

який припускається в світі ідеальних людей, де кожен завжди знає, що для нього краще.

Наголошуючи на важливості справжнього вибору, я не маю на увазі, що ми можемо обирати те, що нам заманеться. Нехай книги з персонального розвитку доводять, нібито ви можете зробити що завгодно чи стати будь-ким. Однак варіанти, з яких можна обрати (**асортимент вибору**) зазвичай дуже обмежений. Можливо, через те, що для втілення чогось замало ресурсів; Маркс яскраво продемонстрував це на прикладі робітників доби раннього капіталізму. Єдиний вибір для них — працювати вісімдесят годин на тиждень у тяжких умовах або вмерти з голоду, оскільки інших засобів до існування, крім зароблених на фабриці, в них не було. Вище я вже говорив, що асортимент може бути обмеженим ще й тому, що нас привчили звужувати коло бажань і можливостей через соціалізацію та маніпулювання нашими вподобаннями.

Як у всіх великих романах і кінострічках, у справжньому економічному світі живуть складні й неідеальні персонажі — як люди, так і організації. Для осмислення цих персонажів (та й взагалі будь-чого), очевидно, доведеться щось узагальнювати і спрощувати, але панівні економічні теорії спрощують усе надміру.

Лише якщо брати до уваги різнопланову й водночас обмежену людську природу та розуміти важливу роль великих організацій зі складною структурою і внутрішніми механізмами ухвалення рішень, ми зможемо створювати теорії, котрі дозволять збагнути всю складність вибору в справжньому господарстві.

Додаткова література

G. AKERLOF AND R. SHILLER

Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism (Princeton: Princeton University Press, 2009)

J. DAVIS

The Theory of the Individual in Economics: Identity and Value (London: Routledge, 2003)

B. FREY

Not Just For the Money: An Economic Theory of Personal Motivation (Cheltenham: Edward Elgar, 1997)

J. K. GALBRAITH

The New Industrial State (London: Deutsch, 1972)

F. VON HAYEK

Individualism and Economic Order (London: Routledge and Kegan Paul, 1976)

D. KAHNEMANN

Thinking, Fast and Slow (London: Penguin, 2012)

H. SIMON

Reason in Human Affairs (Oxford: Basil Blackwell, 1983)

P. UBEL

Free Market Madness: Why Human Nature Is at Odds with Economics — and Why It Matters (Boston, MA: Harvard Business School Press, 2009)

ІНТЕРЛЮДІЯ II

**РУХАЙМОСЯ
ДАЛІ...**

У першій частині книги йшлося про «звикання» до економіки. Ми поговорили про те, чим є економіка (вивченням господарства), чим є господарство, як наше господарство стало таким, яким воно є, чому його можна вивчати багатьма способами і хто є головними суб'єктами економічної діяльності.

«Звикнувши» до економіки, поговорімо тепер про те, як можна її «застосовувати», щоб збагнути всі тонкощі господарства нашого світу.

ЧАСТИНА ДРУГА

ВИКОРИСТАННЯ

РОЗДІЛ 6

А СКІЛЬКИ ВАМ ПОТРІБНО?

ОБСЯГ ВИРОБНИЦТВА,
ДОХІД І ЩАСТЯ

КОЛИ: десь у 1930-ті роки

ДЕ: штаб-квартира Держплану, органу
 центрального планування в СРСР

ЩО: співбесіда на заміщення посади
 головного статистика

Відбіркова комісія запитує першого кандидата:

— Скільки буде два плюс два, товаришу?

— П'ять, — відповідає він.

Голова комісії поблажливо посміхається і каже: «Товаришу, ми дуже цінуємо ваш революційний запал, але на цю посаду потрібна людина, яка вміє рахувати». Чоловіка ввічливо випроводжують.

Другий кандидат відповідає: «Три». Наймолодший член комісії підстрибує і кричить: «Заарештуйте його! Ми не потерпимо контрреволюційної пропаганди і приниження наших досягнень!». Охоронці виводять чоловіка з кабінету.

На те саме запитання третій кандидат відповідає: «Чотири, звісно». Член комісії, схожий на професора, суворо читає йому лекцію про недоліки буржуазної науки, зацикленої на формальній логіці. Чоловік присоромлено схиляє голову і виходить.

Роботу отримує четвертий кандидат.

Що він відповів?

«А скільки вам треба?».

Обсяг виробництва

Валовий внутрішній продукт, або ВВП

Показники обсягу виробництва навіть у соціалістичних країнах рідко коли відверто «підмальовують», за винятком хіба що екстремальних політичних режимів: раннього періоду правління Сталіна чи «Великого стрибка» Мао Цзедуна в Китаї. Однак не варто думати, що обсяг виробництва або щось інше в господарстві можна виміряти так само, як у природничих науках на кшталт фізики чи хімії.

Для вимірювання обсягу виробництва економісти здебільшого користуються показником **валового внутрішнього продукту**, або ВВП. Грубо кажучи, це сукупна грошова вартість усього виробленого всередині країни за певний період, зазвичай протягом року, але також за квартал (три місяці) чи навіть за місяць.

«Грубо кажучи» — тому що «все вироблене всередині країни» потребує визначення. Під час підрахунку ВВП ми вимірюємо обсяг виробництва — або продукт — **доданою вартістю**. Додана вартість — це вартість обсягу виробництва за вирахуванням використаних виробником проміжних ресурсів. Пекарня може заробляти 150 тис. фунтів стерлінгів за рік, продаючи хліб і випічку, але якщо вона витратила 100 тис. фунтів на купівлю **проміжних ресурсів**: сировини (борошна, масла, яєць, цукру), палива, електрики тощо, — вона додала до них лише 50 тис. фунтів вартості.

Якби ми не вираховували вартість проміжних ресурсів, а просто додавали кінцевий обсяг виробництва всіх виробників, деякі компоненти рахувалися б двічі, тричі й більше разів, і, таким чином, ми б штучно збільшували справжні показники обсягу виробництва. Пекар закупив борошно в мірошника, тому якщо ми просто складемо обсяг продукції пекаря та мірошника, те борошно, яке придбав пекар, ми порахуємо двічі. Мірошник придбав пшеницю у фермера, тому якщо ми додамо обсяг продукції фермера до обсягів продукції пекаря та мірошника, ми тричі порахуємо пшеницю, яку фермер продав мірошникові,

а той — пекареві. Лише рахуючи додану вартість, можна виміряти справжній показник обсягу виробництва*.

Що ж означає слово «валовий» у ВВП? Воно означає, що ми досі не прибрали те, що слід прибрати: на консервах із тунцем, наприклад, зазначається вага брутто й вага нетто (тобто вага риби без олії чи розсолу). У нашому випадку цим неприбраним компонентом є зношені частини **капітальних товарів**, зазвичай машин, — пекарських печей, тістозмішувачів і хліборізок. Капітальні товари, або машини, не споживаються й не входять до обсягу виробництва, як борошно до хліба, але їхня економічна вартість зменшується з використанням. Це називається **зношуванням**. Якщо ми вирахуємо із ВВП зношування машин, то отримаємо **чистий внутрішній продукт**, або ЧВП.

Чистий внутрішній продукт, або ЧВП

ЧВП враховує все, що пішло на виробництво продукту: проміжні ресурси й капітальні товари та формує точніше уявлення про обсяги виробленого, ніж ВВП. Однак ми все ж таки використовуємо ВВП замість ЧВП, оскільки не існує загальноприйнятого методу підрахунку зношування (достатньо лише сказати, що є кілька методів, які взаємно виключають один одного), що робить визначення «Ч» у «ЧВП» непростою справою.

А що ж таке друга «В» у ВВП? «Внутрішній» у цьому разі означає, що продукт вироблено в межах певної країни. Не всі виробники в країні є її громадянами або зареєстрованими в ній компаніями. З іншого боку, не всі виробники виготовляють товари в себе на батьківщині: компанії мають фабрики за кордоном, і люди в інших країнах отримують на них роботу. Показник, що відбиває загальний обсяг виробництва всіх національних виробників (зокрема компаній), не лише тих, що працюють у межах країни, називають **валовим національним продуктом**, або ВНП.

* Дуже приблизне, але зручне правило: показник доданої вартості — це зазвичай приблизно третина продажів (обороту) компанії.

Валовий національний продукт, або ВВП

У Сполучених Штатах і Норвегії показники ВВП і ВВП більш-менш збігаються. На території Канади, Бразилії та Індії працюють багато іноземних фірм, однак мало національних компаній виробляють продукцію за кордоном, тому в цих країнах ВВП може бути на понад 10 % більшим, ніж ВВП. У Швеції та Швейцарії більше власних фірм, які виробляють товари за кордоном, ніж іноземних, що працюють на їхній території, тому ВВП у них більший за ВВП (близько 2,5 та 5 % відповідно 2010 року).

ВВП використовують частіше, ніж ВВП, оскільки в короткотривалій перспективі він точніше відбиває рівень виробничої діяльності в країні. Однак ВВП краще демонструє потужність господарства в довготривалій перспективі.

Одна країна може мати більший ВВП (ВВП), ніж інша, лише через те, що в неї більше населення. Тому розглядати показники ВВП і ВВП потрібно з розрахунку **на душу населення** (тобто на одну людину). Дізнатися, наскільки продуктивним є господарство, трохи складніше, але про це ми не говоритимемо; якщо вам цікаво, прочитайте примітку*.

Недоліки показників ВВП і ВВП

Головний недолік показників ВВП і ВВП у тому, що вони показують обсяг виробництва за ринковими цінами. Оскільки багато економічної діяльності проходить за межами ринку, її обсяги потрібно якось рахувати, або умовно розраховувати, як кажуть економісти. До прикладу, чимало фермерів у країнах, що розвиваються, займаються натуральним господарством і споживають їжу, яку самі виробляють. Отже, нам потрібно визначити цю кількість і умовно розрахувати ринкову вартість продуктів, які фермери виробили, але не продали на ринку (натомість їх спожили). Або коли люди

* Продуктивність країни насправді виражається в тому, скільки слід працювати, аби досягти певного обсягу виробництва, а не в тому, яка частка обсягу припадає на кожну живу особу. Таким чином, для оцінювання продуктивності господарства найкраще розглядати ВВП у розрахунку на одну відпрацьовану годину, а не на душу населення, але ці дані не легко отримати, тож ми використовуємо показник ВВП на душу населення як заміник для оцінювання продуктивності господарства.

мешкають у власних будинках, ми умовно розраховуємо вартість житлових послуг, ніби власники будинку самі собі сплачують ренту за ринковими цінами. На відміну від розрахунку обсягу виробництва, що проходить через ринок, умовний розрахунок ринкової ціни того обсягу, який проходить повз ринок, відбувається на підставі припущень, тож результати виявляються неточними.

Ще гірше, що є особлива частина обсягу виробництва, яку неможливо навіть умовно розрахувати. Хатня робота — приготування їжі, прибирання, догляд за дітьми або літніми родичами тощо — взагалі не входить до розрахунку ВВП чи ВВП. Економісти полюбляють жартувати, що обсяг національного виробництва можна зменшити, якщо чоловіки одружаться зі своїми хатніми робітницями. Зазвичай вони виправдовуються тим, що умовно розраховувати хатню роботу складно, але це слабкий аргумент. Врешті-решт, ми умовно розраховуємо вартість різної економічної діяльності, що не проходить через ринок, зокрема проживання у власній домівці. Оскільки найбільша частина хатніх справ лягає на плечі жінок, їхня робота значно недооцінюється. За багатьма підрахунками, вартість хатньої роботи становить близько 30 % ВВП.

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

Чому потрібно знати «справжні цифри»?

Попри розповсюджене уявлення про економіку як «науку цифр», у тому вигляді, як її викладають сьогодні, цифр там небагато. Часто людина з дипломом економіста не знає базових економічних показників, як-от ВВП чи середня кількість робочих годин у своїй країні.

Ми здатні запам'ятати лише незначну кількість цифр. Та й у добу інтернету їх взагалі запам'ятовувати не потрібно, позаяк завжди можна легко знайти. Я, однак, вважаю, що моїм читачам необхідно ознайомитися з деякими «справжніми цифрами», хоча б для того, аби знати, що шукати. На додачу, читачам слід відчувати, яким насправді є світ господарства: коли ми говоримо про ВВП Китаю, йдеться про сотні мільярдів чи про десятки трильйонів доларів США? Коли кажемо, що в Південній Африці рівень безробіття один із найвищих у світі, маємо на увазі 15 чи 30 відсотків? Коли

стверджуємо, що більшість населення Індії злидарює, то йдеться про 20 % чи про 40? Отже, у цьому і наступному розділах я подам низку найважливіших економічних показників як вони є.

Більшість обсягу світового виробництва створюється малою кількістю країн

Світовий ВВП 2010 року, за даними Світового банку, склав близько 63,4 трильйона доларів США. П'ятьма найбільшими країнами за показником ВВП є Сполучені Штати (22,7 % світового господарства), Китай (9,4 %), Японія (8,7 %), Німеччина (5,2 %) та Франція (4 %)*. У цих п'яти країнах виробляється половина продукції в світі.

У 2010 році країни з високим рівнем доходу за класифікацією Світового банку (країни з доходом на душу населення понад 12 276 доларів США) мали сукупний ВВП 44,9 трильйона доларів США**. Вони тримали на собі 70,8 % світового господарства. Країни, що розвиваються, мали сукупний ВВП у розмірі 18,5 трильйона доларів США, або 29,2 % від світового ВВП. Однак дві третини (66,6 %) від цієї суми — це частка п'яти найбільших країн, що розвиваються: Китаю, Бразилії, Індії, Росії та Мексики***. Інші країни з сукупним ВВП 6,3 трильйона доларів США становили менш як 10 % світового господарства.

Більшість країн, що розвиваються, виробляють просто крихітну частину від продукту заможних країн

Зазвичай ВВП дуже бідної, маленької країни, що розвивається (із населенням 5-10 млн людей), наприклад Центральноафриканської

* Показники ВВП у доларах США: Сполучені Штати — 14,4 трильйона; Китай — 5,9 трильйона; Японія — 5,5 трильйона; Німеччина — 3,3 трильйона; Франція — 2,5 мільйона.

** Завдяки цьому визначенню до переліку ввійшли декілька країн, які зазвичай не вважаються заможними, але належать до групи держав із високим рівнем доходу: кілька колишніх соціалістичних республік (Польща, Угорщина, Хорватія та Словаччина) та дві бідніші за інші нафтові держави (Саудівська Аравія та Лівія). Однак вони не настільки великі, щоб змінити загальну рівновагу.

*** ВВП Китаю — 5,9 трильйона доларів США; Бразилії — 2,1 трильйона; Індії — 1,7 трильйона; Росії — 1,5 трильйона; Мексики — 1 трильйон. Загалом — 12,2 трильйона доларів США.

Республіки або Ліберії, становить приблизно один-два млрд доларів США, або 0,001-0,002 трильйона доларів США. Це навіть менше, ніж 0,01 % ВВП Сполучених Штатів, який 2010 року склав 14,4 трильйона доларів США.

Тридцять п'ять країн із низьким рівнем доходу за класифікацією Світового банку (країни з ВВП на душу населення меншим, ніж 1005 доларів США 2010 року) мали сукупний ВВП 0,42 трильйона доларів. Це 0,66 % світового господарства, або 2,9 % господарства США.

Навіть більші країни, що розвиваються, із середнім рівнем доходу (з населенням 30-50 млн людей), зокрема Колумбія чи Південна Африка, мають ВВП 300-400 млрд доларів США. Це стільки ж, скільки дає один американський штат середнього розміру, наприклад, Вашингтон або Мінесота.

Якщо говорити про показники ВВП на душу населення, то діапазон тут широкий. Оскільки вони схожі (власне, за теорією ідентичні, хоча на практиці може бути інакше) на показники доходу на душу населення, про який ми згодом поговоримо, достатньо лише сказати, що йдеться про різницю в понад 500 разів.

Дохід

Валовий внутрішній дохід (ВВД)

ВВД — це сума доходів, а не обсягів виробництва, оскільки всі учасники виробничої діяльності отримують гроші за свою роботу (чи є оплата справедливою — інше питання). Згадаймо приклад із пекарем: заплативши за борошно, яйця та інші ресурси, пекарня поділить додану вартість на зарплату робітників, прибуток акціонерів, платіж за кредитом (якщо потрібно) та непрямі податки, які автоматично зараховуються до отриманого виторгу (тобто податок на додану вартість (ПДВ) або податок з продажів).

Суму цих доходів називають **валовим внутрішнім доходом**, або ВВД. Теоретично ВВД мав би дорівнювати ПДВ, оскільки такий є способом додавання одного й того самого, але на практиці він від ПДВ трохи відрізняється: дані, що використовуються для підрахунку цих показників, збираються в різний спосіб.

Валовий національний дохід (ВНД) і ВНД на душу населення

Валовий національний дохід, або ВНД, так само співвідноситься з ВВД, як ВНП із ВВП. ВНД — це сума доходів громадян держави, а не всіх доходів, отриманих у межах країни, бо це ВВД. Світовий банк публікує показники ВВП і ВНД, а не ВНП і ВВД, мабуть, тому, що дохід як міру заробітку краще визначати за національністю отримувача, а продукт як міру обсягу виробництва — за місцем виробничої діяльності.

Дохід на душу населення, який зазвичай визначається за ВНД (або в еквіваленті продукту — ВНП) на душу населення, багато хто вважає найкращим показником рівня життя в країні. Але навіть якщо так, це ще не означає, що він об'єктивний.

Очевидним недоліком є те, що ВНД на душу населення вимірює лише середній дохід, хоча середній дохід громадян і груп населення в одній країні може коливатися набагато сильніше, ніж в іншій. Ось вам простий числовий приклад: країна А і країна Б мають по 5 тис. доларів США доходу на душу населення і десятеро громадян (отже, ВНД обох становить 50 тис. доларів США), але в країні А може жити одна особа, яка отримує 45 тис. доларів доходу, і дев'ятеро людей, які отримують по 500 доларів, а в країні Б — одна особа з доходом 9,5 тис. доларів і дев'ятеро людей із доходом по 4,5 тисячі. У цьому разі 5 тис. доларів доходу на душу населення — це відносно точне відображення рівня життя в країні Б, але зовсім хибне для країни А. Мовою економіки це означає, що середній дохід є точнішим індикатором рівня життя для країни з рівномірним розподілом доходів (про це докладніше розділі 9).

Коригування на різний рівень цін:

паритет купівельної спроможності

Часто до показників ВНД (або ВВП) вносять важливе коригування, аби врахувати рівні цін у різних країнах. Ринковий курс обміну данської крони та мексиканського песо — близько однієї крони до 2,2 песо, але на 2,2 песо в Мексиці можна придбати більше товарів і послуг, ніж за одну крону в Данії (далі я розповім, чому). Таким чином, офіційний курс обміну данської крони

та мексиканського песо недооцінює фактичний рівень життя в Мексиці.

Проблема в тому, що ринкові курси обміну валют зазвичай визначаються попитом і пропозицією на товари та послуги, які пропонуються на міжнародному ринку, наприклад телефони *Galaxy* або міжнародні банківські послуги. А те, що можна придбати на певну суму грошей у країні, визначається цінами на *всі* товари й послуги, включно з тими, що не пропонуються на міжнародному ринку, наприклад обід у ресторані або користування таксі¹.

Аби вирішити цю проблему, економісти придумали міжнародний долар. На основі паритету купівельної спроможності (ПКС), тобто вимірювання вартості валюти залежно від того, скільки товарів і послуг («споживчий кошик») можна на неї придбати в різних країнах, ця уявна валюта дає нам змогу конвертувати доходи в різних країнах у єдиний показник рівня життя.

Конвертація показала, що з урахуванням ПКС доходи в країнах із високою оплатою праці працівників сфери послуг (у заможних країнах, за винятком кількох, де багато дешевої праці іммігрантів, таких як США та Сингапур) є суттєво *нижчими*, ніж доходи за ринковим курсом обміну, а в країнах із низькою оплатою праці в сфері послуг (у незможних країнах), як правило, значно *вищі*, ніж доходи за ринковим курсом*.

Продовжуємо порівняння Данії з Мексикою. Дохід на душу населення в Данії, скоригований на ПКС, є на 30 % нижчим, ніж дохід за ринковим курсом обміну (40 140 проти 58 980 доларів США), а ось у Мексиці дохід на душу населення з коригуванням на ПКС майже на 60 % більший, ніж дохід за ринковим курсом обміну (15 010 проти 9330 доларів США). Отже, після коригування на ПКС різниця доходів у понад шість разів (58 980 проти 9330 доларів США) скорочується до різниці за рівнем життя в менш ніж утричі (40 140 проти 15 010 доларів США).

* Зверніть увагу, що ми не можемо прямо порівнювати ці два різні показники доходів.

Коригування на паритет купівельної спроможності дуже чутливе до використаної методології та даних, переважно тому, що базується на доволі сміливому припущенні, нібито всі країни споживають той самий кошик товарів і послуг. Ідеться не про другорядні відмінності. Коли 2007 року Світовий банк змінив метод підрахунку доходу з урахуванням ПКС, дохід Китаю на душу населення з урахуванням ПКС миттю зменшився на 44 % (від 7740 до 5370 доларів США), а Сингапуру — збільшився на 53 % (від 31 710 до 48 520 доларів США).

Показники доходу не повністю

відображають рівень життя, навіть із коригуванням на ПКС

Навіть із коригуванням на ПКС такі показники доходу, як ВВП і ВНД на душу населення, дають неповне уявлення про рівень життя з кількох причин.

Очевидна й важлива причина полягає в тому, що ми живемо не лише самим доходом. Ми прагнемо політичної свободи, активного громадського життя, самореалізації та ще багато такого, що не продається за гроші. Збільшення доходу не гарантує забезпечення всього переліченого вище, навпаки, навіть може всього цього позбавити. Наприклад, якщо більший дохід здобувається ціною більш тривалої та інтенсивної роботи, в нас не залишається часу і сили на громадське життя або на самореалізацію.

Ще одна причина, про яку я вже говорив, це те, що показники доходу не враховують хатньої роботи (зокрема догляду), що для суттєвої частини людства — дітей, літніх і хворих — має найважливіше значення.

Навіть щодо того, що можна купити за гроші, ми як споживачі часто ухвалюємо неправильні рішення (згадайте розділ 5). Під впливом реклами або намагаючись не відставати від Джоунзів (або Чжанів, Пателів чи Кастро — залежно від місця вашого проживання)*, більшість із нас колись купували речі, яких досі

* Приказка to keep up with the Joneses (буквально — «не відставати від Джоунзів») означає «триматися моди», «не відставати від сусідів»; прізвище Джоунз дуже поширене в англomовному світі та уособлює сусідів. — Прим. пер.

не потребували. Крім швидкоплинної радості від самого процесу придбання, ці товари мало що додають до нашого добробуту.

Навіть якщо ми цілком раціональні як споживачі, існування **позиційних товарів** робить дохід ненадійним критерієм справжнього рівня життя (або щастя, задоволення чи будь-чого іншого)². Позиційними називають товари, вартість яких базується на тому, що їх може собі дозволити невелика частина покупців*. Навіть якщо наш особистий дохід зростатиме, ми все одно не зможемо придбати будинок у найкращому місці, картини Рембрандта або здобути елітну освіту, якщо інші також стали багатшими й брязкають гаманцем гучніше за нас. Гостріше ця проблема стоїть у заможних країнах, позаяк предмети розкоші є зазвичай позиційними товарами, а необхідні товари — ні.

Утім, це аж ніяк не означає, що дохід для визначення рівня життя не має жодного значення. Більший дохід — це зазвичай добре, особливо у незаможних країнах. У них навіть незначне зростання доходу може змінити все: замість голодування можна нормально харчуватися; залишити небезпечну виснажливу роботу й влаштуватися на просто важку; не дати дитині померти маленькою, а спостерігати, як вона росте. У заможніших країнах позитивний вплив більшого доходу виявляється не так помітно, але навіть там він допоможе покращити рівень життя, якщо ним правильно скористатися. Наприклад, більш високий дохід дозволить країні скоротити робочий час, а отже, люди зможуть проводити більше часу з родиною і друзями чи отримати додаткову освіту в зрілому віці, водночас зберігаючи свій рівень матеріального споживання.

* Фізик Шелдон, інфантильний головний герой культового телесеріалу «Теорія Великого вибуху», чудово розкрив суть цих товарів своєму другові Раджу, коли пояснював, чому їхній спільний друг Говард «розводить шмарклі» (за словами Раджа) зі своєю новою подругою по телефону в присутності друзів. «Ця економічна концепція відома як «позиційне добро», згідно з якою об'єкт цінний для його власника тільки тоді, коли ним не володіють інші. Цей термін був запропонований 1976 року економістом Фредом Гершем для заміни більш розмовного, але менш точного терміна «бе-бе-бе»². («Велике адронне зіткнення», сезон 3, серія 15). Знакова праця Герша — книга «Соціальні обмеження зростання».

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

Якими є справжні показники доходів у світі? Ми розглянемо доходи на душу населення, бо вже багато говорили про загальні показники обсягу виробництва (ВВП і ВНП), які збігаються із загальними показниками доходів теоретично та майже збігаються з ними на практиці.

Країни, що вважаються найбагатшими, мають понад 40 тис. доларів США доходу на душу населення

Згідно з даними Світового банку, 2010 року країною з найбільшим доходом (ВНД) на душу населення в світі була Монако (197 460 доларів США), за нею — Ліхтенштейн (136 540 доларів США). Однак обидві країни є зонами пільгового оподаткування з невеликим населенням (33 тис. та 36 тис. осіб відповідно). Отже, якщо виключити країни з населенням, меншим за півмільйона, найбагатшою (з найвищим ВНД на душу населення) вийде Норвегія з показником 85 380 доларів США на душу населення.

Перелік найбагатших країн наведено в *таблиці 6.1*. Це переважно західноєвропейські держави та країни, засновані емігрантами із Західної Європи. До переліку потрапили також кілька азійських країн: Японія та Сингапур упевнено тримаються на верхніх позиціях. Південна Корея та низка східноєвропейських країн також потрапили до переліку, хоча й на останніх місцях за рівнем доходу.

ДІАПАЗОН ДОХОДУ	КРАЇНИ (ВІД НАЙБАГАТШОЇ ДО НАЙБІДНІШОЇ У КОЖНІЙ ГРУПІ)
50 001 і більше	Норвегія (85 380), Швейцарія (70 350), Данія (58 980)
45 001–50 000	Швеція (49 930), Нідерланди (49 720), Фінляндія (47 170), США (47 140), Бельгія (45 420)
40 001–45 000	Австралія (43 740), Німеччина (43 330), Франція (42 390), Японія (42 150), Канада (41 950), Сингапур (40 920)
30 001–40 000	Велика Британія (38 540), Італія (35 090), Іспанія (31 650)
20 001–30 000	Нова Зеландія (29 050), Ізраїль (27 340), Греція (27 240)
15 001–20 000	Південна Корея (19 890), Чеська Республіка (17 870), Словаччина (16 220)

Таблиця 6.1

Доходи в найбагатших країнах (ВНД на душу населення, 2010 р.), долари США

Джерело: Світовий банк, *Звіт про світовий розвиток за 2012 р.*

Пересічна людина в чотирьох найбідніших країнах не заробляє за день навіть одного долара

На іншому кінці списку бачимо Бурунді з доходом на душу населення 160 доларів США; станом на 2010 рік це була найбідніша країна. У декількох найбідніших країнах пересічний громадянин не заробляє навіть одного долара на день (365 доларів США на рік).

Країни з доходом на душу населення, меншим за тисячу доларів, офіційно вважаються країнами з низьким рівнем доходу за класифікацією Світового банку (пороговий показник — 1005 доларів

США), або **найменш розвиненими країнами** (НРК) — так їх називають у різних міжнародних угодах та організаціях.

У таблиці 6.2 подано список найменш розвинених країн.

ДІАПАЗОН ДОХОДУ	КРАЇНИ (ВІД НАЙБАГАТШОЇ ДО НАЙБІДНІШОЇ У КОЖНІЙ ГРУПІ)
300 і менше	Бурунді (160), Демократична Республіка Конго (180), Ліберія (190)
301–400	Малаві (330), Еритрея (340), Сьєрра-Леоне (340), Нігер (360), Ефіопія (380), Гвінея (380)
401–500	Мозамбік (440), Того (440), Центральноафриканська Республіка (460), Зімбабве (460), Уганда (490), Непал (490)
501–600	Танзанія (530), Руанда (540), Буркіна-Фасо (550), Малі (600)
601–800	Бангладеш (640), Гаїті (650), Бенін (750), Камбоджа (760), Таджикистан (780)
801–1000	Киргизька Республіка (880)

Таблиця 6.2

Доходи в найбідніших країнах (ВНД на душу населення, 2010 р.), долари США

Джерело: Світовий банк, Звіт про світовий розвиток за 2012 р.

Із таблиці видно, що більшість країн — африканські, деякі — азійські (Непал, Бангладеш, Камбоджа, Таджикистан, Киргизька Республіка) і лише одна латиноамериканська (Гаїті).

Отже, дохід на душу населення в найбагатшій країні (Норвегії) приголомшливо більший (у 534 рази), ніж у найбіднішій (Бурунді). Навіть якщо взяти менш вражаючі приклади, скажімо, Сполучені Штати (сьомі від початку рейтингу з 47 140 доларами США) та Ефіопію (восьму від кінця з 380 доларами США), різниця все одно величезна — у 124 рази.

Бідний від бідного різниться: розриви між країнами, що розвиваються

Між крайніми випадками існує дуже багато країн із «середнім рівнем доходу», за визначенням Світового банку. Часто їх називають країнами, що розвиваються, або просто бідними (так роблю і я), але бідність буває різною.

Таблиця 6.3 демонструє доходи на душу населення низки країн, що розвиваються, аби ви зрозуміли, на якому рівні перебуває кожна з них, і побачили розриви між цими країнами.

ДІАПАЗОН ДОХОДУ	КРАЇНИ (ВІД НАЙБАГАТШОЇ ДО НАЙБІДНІШОЇ У КОЖНІЙ ГРУПІ)
8001–10 000	Чилі (9 940), Росія (9 910), Туреччина (9 500), Бразилія (9 390), Мексика (9 330), Аргентина (8 450)
6001–8000	Малайзія (7 900), Коста-Рика (6 580), Болгарія (6 240), Південна Африка (6 100)
4001–6000	Колумбія (5 510), Еквадор (4 510), Алжир (4 460), Китай (4 260), Таїланд (4 210), Туніс (4 070)
3001–4000	Ангола (3 960), Сальвадор (3 360)
2001–3000	Індонезія (2 580), Єгипет (2 340), Шрі-Ланка (2 290), Філіппіни (2 050)
1001–2000	Болівія (1 790), Індія (1 340), Гана (1 240), В'єтнам (1 100), Пакистан (1 050)
1000 та менше*	Найменш розвинені країни (НРК)

Таблиця 6.3

Доходи в деяких країнах, що розвиваються (ВНД на душу населення, 2010 р.), долари США

Джерело: Світовий банк, Звіт про світовий розвиток за 2012 р.

* За класифікацією Світового банку, країнами з доходом вище середнього є ті, в яких ВНД на душу населення перевищує 3975 доларів; з низьким доходом — якщо дохід менший за 1005 доларів (станом на 2010 рік).

Перші позиції в переліку країн, що розвиваються, посідають Бразилія, Мексика та інші країни з доходами 8001-10 000 доларів США. У цих країнах дохід на душу населення у 50-60 разів більший, ніж у найбідніших країнах з *таблиці 6.2*, причому їхній показник перевищує показник найбагатших країн не більше, ніж у десять разів.

Держави, що першими спадають на думку, коли говорять про країни, які розвиваються, — Індонезія, Єгипет, Шрі-Ланка, Філіппіни, Індія, Гана тощо — переважно розташовані в діапазоні 1001-3000 доларів США доходу на душу населення. Навіть у них цей показник у п'ять-десять разів більший, ніж у найбідніших країнах.

ПКС показує, що розрив у рівні життя не такий великий, як у ефективності виробництва

Аби більше дізнатися про рівень життя країн, а не про ефективність їхнього виробництва, нам потрібно перевести доходи (обсяги виробництва) у показники ПКС. Таке коригування суттєво змінює рейтинг країн.

За ПКС найбагатшою країною в світі є Люксембург (63 850 доларів США), після нього — Норвегія, Сингапур, Кувейт, Швейцарія та США*. З урахуванням ПКС доходи на душу населення у бідних країнах відносно зростають, оскільки неринкові послуги (і деякі товари) в них дешевші. Якщо застосовувати ПКС, виходить, що найбідніші країни світу — це Демократична Республіка Конго (310 доларів США), Ліберія (330 доларів США) та Бурунді (390 доларів США)**.

ПКС зменшує різницю між доходами в багатих і бідних країнах порівняно з ринковим курсом обміну. Різниця між найбільшим і найменшим ВНД на душу населення зменшується від 534 разів (Норвегія та Бурунді) до «лише» 206 (Люксембург і Демократична Республіка Конго).

* Доходи на душу населення з урахуванням ПКС (у доларах США): Норвегія — 57 130; Сингапур — 54 700; Кувейт — 53 630; Швейцарія — 49 180; США — 47 020. За ними йдуть Нідерланди (42 590), Данія (40 140) і Швеція (39 600).

** Далі йдуть Еритрея (540 доларів США), Нігер (700 доларів США), Центральноафриканська Республіка (760 доларів США), Того (790 доларів США) та Сьєрра-Леоне (830 доларів США).

Щастя

Не все найважливіше в житті можна виміряти; не все, що можна виміряти, є важливим. Чи можна виміряти щастя та чи потрібно це? Розуміючи, що вимірювання грошового доходу для визначення рівня життя має свої недоліки, деякі економісти вдалися до прямих запитань людям: чи щасливі вони? Дослідження щастя допомагає нам наблизитися до багатьох питань, пов'язаних із визначенням рівня життя: що саме слід вимірювати; як встановити цінність елементів, що впливають на рівень життя, але не піддаються підрахунку (хоча це не завадило людям створити Індекс політичних свобод і таке інше); яке значення має кожний елемент. Найвідоміші з таких досліджень — «Дослідження щастя» Інституту Геллапа і «Вивчення світових цінностей».

Багато хто сумнівається, чи можна та чи потрібно взагалі вимірювати щастя. Те, що щастя в принципі вимірювати краще, ніж дохід, ще не означає, що це правильний шлях. Річард Лейард, британський учений-економіст і провідний фахівець із вимірювання щастя, ці спроби підтримує: «Якщо ви вважаєте, що певна річ є важливою, варто *спробувати її виміряти* [курсив мій]»³. Однак інші з цим не погоджуються — включно з Альбертом Ейнштейном. Він якось сказав: «Не все найважливіше в житті можна виміряти. Не все, що можна виміряти, є важливим».

Для вимірювання щастя можна, наприклад, запропонувати людям визначити рівень свого щастя за 10-бальною шкалою. У результаті отримаємо щось на кшталт 6,3 або 7,8 як середній показник щастя для країн А та Б. Однак такі числа навіть наполовину не є настільки ж об'єктивними, як, приміром, 160 або 85 380 доларів США доходу на душу населення. Це при тому, що ми вже говорили, чому навіть ці показники не цілком об'єктивні.

Адаптивне вподобання і хибна свідомість: чому не можна цілковито покладатися на судження людей про власне щастя

Ще важливіше те, що не існує однозначної думки: чи можна довіряти судженням людей про своє щастя? Існує безліч **адаптивних уподобань**, коли люди тлумачать події свого життя так, щоб

жилося легше. Класичний приклад описано в байці, де лисиця казала про виноград: «Кислючий-прекислючий — оскома нападе!». Так і люди, які чогось не мають, вирішують, що не таке вже воно й гарне.

Багато тих, кого пригноблюють, експлуатують або дискримінують, кажуть, що вони щасливі, — й при цьому не лукавлять. Чимало з них навіть опираються змінам, які можуть покращити їхнє життя. На початку ХХ століття багато європейських жінок були *проти* встановлення жіночого виборчого права. Дехто може навіть сам завзято сіяти несправедливість і жорстокість, як раби, котрі гнобили інших рабів. Саме так чинив Стівен — герой фільму «Джанго вільний», якого зіграв Самюел Л. Джексон.

Такі люди вважають себе щасливими, позаяк прийняли — зараз модно казати «інтерналізували» — цінності своїх гнобителів/дискримінованих. Марксистки називають це проявами **хибної свідомості**.

«Матриця» та недоліки досліджень щастя

Проблема, яку хибна свідомість створює для дослідників щастя, яскраво постала в приголомшливому фільмі братів Вачовські «Матриця» 1999 року. Є герої, котрі, як і Морфеус, вважають, що з хибною свідомістю щасливо жити не можна. Натомість такі, як Сайфер, воліють жити з хибною свідомістю, а не ризикувати життям і вести тяжку боротьбу в реальному світі. Хто ми такі, щоб казати, що вибір Сайфера неправильний? Яке право має Морфеус «рятувати» людей, якщо вони після цього стануть нещасними?

Питання хибної свідомості насправді складне і не має однозначної відповіді. Ми не повинні підтримувати нерівність і жорстокість у суспільстві, бо дослідження свідчать про щастя людей. Але хто має право казати тим пригнобленим жінкам і безземельним голодним селянам, що вони не можуть почуватися щасливими, якщо вони вважають інакше? Чи є в когось право робити цих людей нещасними «правдою»? На ці запитання не існує однозначної відповіді, але вони доводять, що неможливо вирішувати, чи добре живеться людям, покладаючись на «суб'єктивні» дослідження щастя.

Дослідження щастя з більш об'єктивними критеріями

Знаючи про недоліки суб'єктивних досліджень, більшість їх розробників зараз поєднують об'єктивні критерії (наприклад, рівень доходу, тривалість життя) з елементами суб'єктивного оцінювання.

Гарним і доволі різнобічним прикладом таких досліджень є Індекс кращого життя, створений 2011 року Організацію економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). У цьому дослідженні вивчаються суб'єктивні судження людей про їхнє задоволення життям, а також десять більш (хоча й не повністю) об'єктивних показників: від доходу та роботи до суспільного життя й балансу між роботою та особистим життям (причому всі параметри мають по кілька складови).

Навіть попри те, що індекс щастя з більшою кількістю параметрів теоретично досконаліший, отримані завдяки йому дані видаються необ'єктивними. Намагаючись долучити до індексу щастя дедалі більше аспектів життя, ми мусимо враховувати й те, що дуже складно або навіть неможливо виміряти, зокрема, громадянську активність і якість суспільного життя. Більше того, зі збільшенням кількості параметрів стає складніше визначати їхню важливість. Цікаво, що ОЕСР відверто визнає цю проблему, тож на сайті Індексу кращого життя можна створити власний індекс, змінивши важливість певних параметрів на власний розсуд.

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

Показники індексу щастя — чи то повністю суб'єктивні, чи з додаванням об'єктивних параметрів — як такі не надто інформативні. Неможливо порівнювати різні види індексів щастя. Єдине, що можна з ними зробити, — це відстежувати зміни рівня щастя в окремих країнах за одним індексом або за одним індексом зробити рейтинг країн (хоча результат вийде ще менш точним).

Індекси щастя складаються з різних параметрів. Внаслідок цього рейтинг тієї самої країни може змінюватися залежно від індексу. Однак деякі країни, а саме скандинавські (особливо Данія), Австралія та Коста-Рика, частіше потрапляють на верхні позиції індексів, ніж інші. У таких країнах, як Мексика чи Філіппіни, кращий результат виходить за індексами, в яких більше значення мають

суб'єктивні чинники, що свідчить про високий рівень «хибної свідомості» серед населення.

Висновки: чому цифри в економіці ніколи не можуть бути об'єктивними

Визначення та вимірювання понять в економіці не можуть бути об'єктивними в тому значенні, в якому об'єктивними є експерименти у фізиці чи хімії. Навіть здавалося б прості економічні поняття — обсяг виробництва та дохід — створюють чимало труднощів. У цих питаннях суттєву роль відіграють оцінні судження. Саме через них до статистики обсягу виробництва не входить, наприклад, хатня робота. Є багато технічних проблем, особливо за умовного розрахунку вартості неринкових видів діяльності та величини коригування на ПКС. У бідних країнах виникають питання щодо якості інформації: збирання й оброблення вихідних даних потребують фінансових і людських ресурсів, яких цим країнам бракує.

Навіть якщо уявити, що з цифрами все гаразд, хтосьна, чи дані про обсяг виробництва й доходи точно відображають рівень життя, особливо в заможних країнах, де більшість населення може задовольнити **базові потреби** в їжі, воді, одязі, даху над головою, необхідному мінімумі послуг із охорони здоров'я та базовій освіті. Також необхідно враховувати різницю купівельної спроможності, тривалості робочого часу, нефінансових складових рівня життя, ірраціонального вибору споживачів (через маніпуляцію або стадний інстинкт) і позиційних товарів.

Дослідники щастя намагаються уникати цих питань, але стикаються зі своїми, ще серйознішими труднощами: неможливістю виміряти щастя через притаманні йому риси та адаптивні вподобання (особливо якщо йдеться про хибну свідомість).

Усе це *не* означає, що економіці слід відмовитися від цифр. Не знаючи ключових показників обсягів виробництва, темпів зростання, безробіття та нерівності, неможливо повністю зрозуміти справжнє світове господарство. Однак застосовуючи ці дані, ми маємо достеменно знати, де її можна застосувати, а де — ні.

Додаткова література

J. ALDRED

The Skeptical Economist: Revealing the Ethics Inside Economics (London: Earthscan, 2009)

F. HIRSCH

Social Limits to Growth (London: Routledge and Kegan Paul, 1978)

M. JERVEN

Poor Numbers: How We Are Misled by African Development Statistics and What to Do about It (Ithaca: Cornell University Press, 2013)

R. LAYARD

Happiness: Lessons from a New Science (London: Allen Lane, 2005)

A. MADDISON

The World Economy: A Millennial Perspective (Paris: OECD, 2001)

D. NAYYAR

Catch Up: Developing Countries in the World Economy (Oxford: Oxford University Press, 2013)

J. STIGLITZ ET AL.

Mis-measuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up (New York: The New Press, 2010)

РОЗДІЛ 7

ЯК РОСТЕ ВАШ САД?

СВІТ ВИРОБНИЦТВА

Здається, Екваторіальній Гвінеї судилося бути непомітною. Це найменша за населенням країна континентальної Африки: у ній мешкає трохи більше 700 тис. людей. За площею вона також крихітна: це шоста найменша африканська країна¹. Хто її, таку маленьку, помітить? Та й це ще не все. У світі щонайменше п'ять держав мають дуже схожі назви: не лише сусідня Гвінея-Бісау, а й Папуа-Нова Гвінея у Тихому океані, а також Гайана та Французька Гвіана в Південній Америці.

Хоча Екваторіальна Гвінея залишається однією з найнепомітніших країн світу, це точно не її провина. Ця країна — найбагатша в Африці. Її дохід на душу населення станом на 2010 рік становив 20 703 долари США. Протягом кількох останніх десятиріч її господарство розвивалося чи не найшвидше в світі. Від 1995 до 2010 року ВВП на душу населення в Екваторіальній Гвінеї збільшувався на 18,6 % щороку — це вдвічі більше, ніж у Китаї, який вважається міжнародним лідером у зростанні з показником «лише» 9,1 %.

Скажіть, що ще потрібно зробити країні, аби привернути до себе увагу? Може, захопити Сполучені Штати? Обрати президентом Скарлетт Йохансон? Чи розфарбувати країну в рожевий колір? Світ дуже несправедливий.

Економічне зростання та економічний розвиток

Економічний розвиток як розвиток виробничого потенціалу

Якщо Екваторіальна Гвінея розвивається набагато швидше за Китай, чому ми нічого не знаємо про «економічне диво» Екваторіальної Гвінеї, а натомість постійно чуємо про «економічне диво» Китаю?

Однією з причин є розмір: маленькі країни ігнорують, навіть якщо справи в них ідуть дуже добре. Проте зазвичай феноменальне зростання доходів в Екваторіальній Гвінеї не сприймають серйозно тому, що його причиною є «золоте дно»: в господарстві країни нічого не змінилося, просто 1996 року на її території знайшли великі родовища нафти. Без них країна знову опинилася б у переліку найбільш бідніших у світі, оскільки нічого іншого вона виробляти не може².

Я не кажу, що будь-яке економічне зростання завдяки природним ресурсам (нафті, мінералам, сільськогосподарській продукції тощо) аналогічне зростанню Екваторіальної Гвінеї. Своїм економічним успіхам у XIX столітті Сполучені Штати багато в чому завдячують багатству природних ресурсів, зокрема сільськогосподарських і мінеральних. Фінляндія, країна з найбагатшими лісовими ресурсами в світі, використовувала цю перевагу та в XX столітті значно покладалася на експорт деревини. Розвиток Австралії досі надто залежить від експорту мінералів.

Екваторіальна Гвінея відрізняється від цих країн тим, що її успіх не пов'язаний зі збільшенням потужностей виробництва. Яскравим протилежним прикладом є Сполучені Штати³. Наприкінці XIX століття США стрімко виходили на перше місце в світі не лише як найрозвиненіша індустріальна країна, а ще й як провідний виробник майже всіх мінералів. Однак цього вдалося досягти не лише завдяки розташуванню на території країни великих мінеральних покладів. Важливу роль відіграло те, що вона швидко навчилася ефективно визначати місця родовищ, видобувати й обробляти мінерали; до середини XIX століття Штати не були лідером у видобутку жодного з них. На відміну від США, Екваторіальна Гвінея не спроможна

запропонувати нічого, крім нафти; більше того, навіть нафту вона самостійно видобувати не може, тому всю її на території країни видобувають американські компанії.

Екваторіальна Гвінея — особливий випадок, але її досвід свідчить, що економічне зростання, тобто збільшення обсягів виробництва (доходу), не дорівнює **економічному розвитку**.

Загальноприйнятого визначення терміну «економічний розвиток» не існує. Проте я визначаю його як процес економічного зростання, що ґрунтується на збільшенні виробничого потенціалу. Під виробничим потенціалом я маю на увазі спроможність організовувати і — що важливіше — *трансформувати* виробничу діяльність.

Господарство з низьким виробничим потенціалом не здатне навіть точно визначити цінність своєї продукції

Якщо економіка має низький виробничий потенціал і покладається на природні ресурси або продукцію дешевої праці (скажімо, на дешеві футболки), вона не лише отримує низький дохід. Вона не може навіть бути впевнена, що в довготривалій перспективі її продукція матиме таку саму цінність, як зараз.

Машини, які знищують цілі професії, — дуже поширена тема в контексті економічного розвитку; здається, навіть нема потреби про це говорити. Згадайте лише, скільки професій зникло, так що залишилися самі назви: ткачі, ковалі, стельмахи тощо.

Окрім того, країни з потужнішим виробничим потенціалом здатні створювати замітники природних ресурсів, а це значно скорочує рівень доходу країн, які заробляють на їх експорті. Після того, як у середині XIX століття в Німеччині та Великій Британії винайшли технології синтезування природних хімікатів, у деяких країнах значно знизився рівень доходів. Колись Гватемала заробляла великі гроші на виробництві кошенилі (це темно-червоний барвник, який виготовляється з комах із такою самою назвою), яким Папа Римський і королівські особи європейських країн фарбували свої мантії, аж поки не винайшли штучний барвник, алізарин. Господарство Чилі спіткала багаторічна криза по тому, як на початку XX століття було винайдено процес Габера-Боша й люди навчилися

створювати хімічні замітники селітри (нітрату), який на той час був головним експортним товаром Чилі.

Технологічні зміни — корінь економічного розвитку

У не надто далеке минуле відійшли часи, коли людину, котра керувала б тисячею коней водночас, носила в кишені сотні книг, нагрівала будь-що без полум'я, опріснювала тисячі літрів морської води чи робила одяг із каміння, назвали б чарівником. І я говорю *не* про середньовічну Європу, в якій спалювали відьом на вогнищах. Навіть на початку ХХ століття, коли світ уже трохи нагадував сучасний, усе це вважалося неможливим. Сьогодні в багатьох країнах це звичні речі. Більшість із вас уже здогадалися, про які технології йдеться, окрім останньої (щодо одягу з каміння): невідомо як, але в Північній Кореї з вапняку виробляють синтетичну тканину віналон (інша назва — вінілон)*.

Усі ці «магічні» досягнення стали можливими лише тому, що людство постійно розробляє нові технології: кращі машини та хімічні процеси. Починаючи від Авраама Дербі, який винайшов плавлення коксу для виробництва сталі, та Джона Кея, котрий на початку ХVІІІ століття створив летючий човник для текстильної промисловості, потім нових технологій, які змінюють світ, став нескінченним. Деякі інновації ми обговорювали в розділі 3. Паровий двигун, двигун внутрішнього згорання, електрика, органічна хімія, судна зі сталевим корпусом, дротовий і бездротовий телеграфний зв'язок, аероплани, комп'ютери, атомний розпад, напівпровідники, оптоволоконні лінії зв'язку — це лише найвідоміші речі. Сьогодні генна інженерія, відновлювальна енергетика, вдосконалені матеріали (наприклад, графен) і нанотехнології розвиваються, аби світ укотре змінився.

На початку Промислової революції нові технології розроблялись окремими особами. Тож до кінця ХІХ — початку ХХ століття більшість технологій були названі на честь своїх винахідників: летючий човник Кея, паровий двигун Ватта, процес Габера–Боша тощо.

* Про всяк випадок даю відповіді: найпотужніші спортивні машини, двигуни яких мають понад тисячу кінських сил; карта пам'яті USB або електронна книга (якщо кишеня велика); атомна станція; опріснювальна установка.

*Технології — це ще не все, важливо
правильно організувати працю*

Не лише збільшення виробничого потенціалу стало наслідком технологічного розвитку у вузькому значенні (машин і хімічних речовин). Багато чого залежало від покращення організаційних навичок, або, якщо бажаєте, від удосконалення методів управління.

На початку ХІХ століття продуктивність фабрик укотре збільшилася, коли робітників розташували відповідно до почергових етапів процесу виробництва. Виникла **збиральна лінія**. Наприкінці ХІХ століття збиральну лінію розмістили на конвеєрній стрічці. **Рухома збиральна лінія** давала змогу капіталістам пришвидшувати роботу, збільшуючи швидкість конвеєрної стрічки.

Окрім покращення в таких галузях, як автомобільна промисловість, де безперервна збиральна лінія визначала, кому, що і з якою швидкістю робити, важливим чинником зростання продуктивності стали зміни в робочому процесі. Ідеться про розміщення машин, місця зберігання деталей і напівфабрикатів, розподіл завдань між робітниками тощо. Економісти сприймають ці питання як належає, однак і досі не кожен виробник їх враховує, особливо в країнах, що розвиваються.

*Виникнення фордизму —
системи масового виробництва*

Окрім кращої організації робочого процесу, є спроби збільшити ефективність самих робітників. Найпомітніші досягнення в цьому має **тейлоризм**, названий на честь Фредеріка Вінслоу Тейлора (1856–1915) — американського інженера, який став гуру науки управління. Тейлор вважав, що необхідно розділити процес виробництва на якомога простіші завдання та навчити робітників їх виконувати найефективніше, а для цього потрібно проаналізувати робочий процес із наукового погляду. Саме тому ідею Тейлора ще називають **науковим управлінням**.

У перші роки ХХ століття виникла **система масового виробництва**, що об'єднала рухома збиральна лінія та принцип тейлоризму. Часто її називають фордизмом, бо вперше її запровадив 1908 року на своєму автомобільному заводі (але не винайшов, як вважається)

Генрі Форд. Він виробляв *Ford* моделі «Т». Система масового виробництва мала знизити виробничі витрати шляхом створення стандартизованих товарів із використанням стандартизованих деталей та рухомої збиральної лінії. Завдяки цій системі робітників можна легко замінювати, а отже, їх легше контролювати, оскільки для виконання однотипних завдань їм потрібно володіти не багатьма навичками.

Попри легку замінність робітників, Форд їм добре платив: він розумів, що його метод виробництва стане успішним лише тоді, коли виникне «масовий» ринок і люди з гідними доходами зможуть купувати вироблені автомобілі. Коли після Другої світової війни система масового виробництва стала популярною в Сполучених Штатах і Європі, зарплата почала зростати, а ринки — збільшуватися. Це дозволило підвищити обсяг промислової продукції, а значить, знову зросла продуктивність, оскільки **постійні витрати** (на утримання засобів виробництва) поширилися на більший обсяг продукції.

Система масового виробництва виявилася настільки привабливою, що сподобалася навіть Радянському Союзу. Спочатку там довго сперечалися, чи варто її вводити через очевидну «антиробітничу» спрямованість. Вона знищує цінність праці, спрощує її та зводить до повторення тих самих дій, причому контроль робітника над своїм **робочим процесом** суттєво знижується. Але в той самий час стандартизовані завдання полегшують контроль за працею робітників, а інтенсивність праці можна легко збільшити — варто лише пришвидшити конвеєрну стрічку. Зрештою ефективність системи виявилася настільки приголомшливою, що радянські планувальники вирішили її запозичити.

Удосконалення системи масового виробництва:

система ощадливого виробництва

Минуло століття від часу виникнення системи масового виробництва, а вона й досі залишається стрижнем нашої виробничої системи. Однак із 1980-х років її застосовують в удосконаленому вигляді **системи ощадливого виробництва**, яка вперше виникла в Японії.

У цій системі, відомій завдяки її використанню на заводах *Toyota*, деталі доставляються на виробництво лише тоді, коли вони потрібні; так усуваються витрати на зберігання запасів. Із постачальниками проводиться робота з підвищення якості запчастин, які поставляються на завод (так званий бездефектний рух), і таким чином зменшується потреба переробки та доопрацювання їх на завершальній стадії збирання, як це відбувалося на заводах, що працювали за принципами фордизму. Система ощадливого виробництва використовує машини, які дозволяють швидко переходити від однієї моделі до іншої (завдяки швидкій заміні штампів), тож дає набагато більше розмаїття товарів, ніж фордівська система.

На відміну від системи Форда, в системі *Toyota* робітників не вважають взаємозамінними. Їх навчають нового, дозволяють активно виявляти ініціативу в трудових відносинах і пропонувати незначні технологічні покращення. Саме це вдосконалення вважають ключовим у здобутті Японією технологічного лідерства в тих галузях промисловості, де важлива якість.

*Виробничий потенціал за межами
фірми також має неабияке значення*

Хоча вдосконалені технології та організаційні навички на рівні компанії мають важливе значення, не лише вони визначають виробничий потенціал господарства.

До складників виробничого потенціалу також належить потенціал тих суб'єктів, які не займаються підприємницькою діяльністю (урядів, університетів, науково-дослідних інститутів, інших закладів освіти тощо). Вони сприяють виробництву та збільшують продуктивність, створюючи інфраструктуру (дороги, оптоволоконисту мережу), пропонуючи нові технологічні ідеї та готуючи кваліфікованих робітників.

Виробничий потенціал на рівні всього господарства також визначається ефективністю економічних інституцій. Інституції корпоративної власності та фінансових операцій визначають пріоритети для довготривалого капіталовкладення в устаткування, що збільшує продуктивність, навчання робітників і науково-дослідну роботу. Також важливими є інституції, котрі

впливають на бажання учасників економічної діяльності ризикувати й впроваджувати зміни, як-от законодавство про банкрутство та концепція держави загального добробуту, про що йшлося в розділі 3. Крім того, суттєву роль відіграють інституції, що мають підтримувати соціально продуктивну співпрацю, наприклад, промислові об'єднання, які стимулюють спільний зовнішньоторговельний маркетинг, або державні інститути, що займаються науково-дослідною роботою для малих фермерських господарств і невеликих фірм.

Не забувайте й про інституції, що сприяють ефективності діалогу між учасниками економічних відносин (урядом, підприємцями, спілками, інститутами громадянського суспільства); серед них — робочі групи для боротьби з бідністю, групи нагляду за дотриманням прав споживачів, університети й інші заклади освіти. Наприклад, офіційні та неофіційні канали спілкування уряду з підприємцями, його консультації з інститутами громадянського суспільства, переговори між роботодавцем і спілкою, співпраця промисловості (бізнесу) й університетів.

СПРАВЖНІ ЧИСЛА

Темпи зростання можуть збільшуватися загалом або на душу населення. Якщо ви не перевірите, що саме мається на увазі, ризикуєте отримати хибне уявлення про ситуацію.

Коли ви бачите цифри, що відбивають темпи зростання, необхідно перевірити, загальні вони чи з розрахунку на душу населення. Це здається очевидним, але якщо ви цього не зробите, ваше уявлення про світ буде викривленим.

Якщо ви стежите за показниками зростання одного господарства протягом нетривалого проміжку часу, скажімо, кількох кварталів або років, то не принципово, які саме показники — загальні чи на душу населення — використовуються. Однак якщо ви порівнюєте господарства різних країн упродовж тривалого періоду, важливо використовувати показники темпів зростання на душу населення. Від 2000 до 2010 року ВВП США зростав на 1,6 %, а Німеччини — на 1 %. Якщо поглянете на ці цифри, ви можете подумати, що результат Сполучених Штатів значно кращий, ніж у Німеччині.

Однак протягом того самого періоду населення США щороку збільшувалося на 0,9 %, а Німеччини — на -0,1 %. Це означає, що саме Німеччина показала кращий результат із розрахунку на душу населення: зростання зі швидкістю 1,1 % щороку — це більше, ніж 0,7 % у Сполучених Штатів⁴.

Чому зростання на 6 % вважається «дивом»?

Теоретично верхньої межі темпів зростання не існує. Практично — будь-якого зростання досягти складно.

У розділі 3 ми переконалися, що до кінця XVIII століття щорічні темпи зростання обсягів виробництва становили в усіх країнах близько нуля. Під час Промислової революції відбулося підвищення до майже 1 % на рік, а протягом Золотої доби капіталізму — до 3-4 % щороку. Господарства Південної Азії на своєму піку під час «економічного дива», що тривало протягом трьох-чотирьох десятиріч, зростали на 8-10 % щороку.

У підсумку можемо вивести практичне правило: темпи зростання обсягів виробництва на душу населення понад 3 % — це добре, а все, що понад 6 %, — це вже «диво». Темпи зростання, які суттєво перевищують 10 % протягом тривалого періоду (скажімо, більше десяти років) можливі лише коштом «золотого дна», як у згаданій Екваторіальній Гвінеї, або через повоєнне відновлення, як відбувалось у Боснії та Герцеговині протягом останніх 15-ти років.

Переваги сукупних показників

Темпи зростання вказуються у **сукупних** (експоненційних) **показниках**. Це означає, що збільшення обсягу виробництва за кожен рік (або квартал чи будь-який інший обраний період) додається до фактичного обсягу. Якщо господарство на 100 млрд доларів США протягом десяти років зростає в середньому на 10 %, це *не* означає, що обсяг виробництва щороку збільшується на 10 млрд доларів США, а за десять років розміри господарства сягнуть 200 мільярдів. Зростання на 10 % протягом першого року збільшує обсяг виробництва до 110 млн доларів США, але наступного року 10 % вираховуються вже зі 110 доларів, а не зі ста, тому обсяг виробництва наприкінці другого року становитиме 121 млрд доларів США,

а не 120. Таким чином, наприкінці десятого року обсяг виробництва сягне 259, а не 200 млрд доларів США.

Використання сукупних показників означає, що навіть відносно мала різниця в темпах зростання може спричинити суттєвий розрив, якщо зберігатиметься протягом тривалого періоду. Якщо господарство однієї країни щороку зростає на 3 %, а іншої — на 6 %, здається, що різниця незначна. Однак якщо така ситуація зберігатиметься протягом сорока років, господарство, яке зростає швидше, стане багатшим у 10,3 рази, а господарство, що відстає, збільшить свої доходи лише в 3,3. Грамадяни цих країн житимуть у двох різних світах із неоднаковим рівнем комфорту й можливостей.

Корисно знати практичне правило, яке дає змогу передбачати майбутнє на основі теперішніх темпів зростання. Якщо ви маєте показник темпів зростання країни й бажаєте дізнатися, скільки часу необхідно господарству, аби збільшитися вдвічі, поділіть 70 на показник темпів зростання. Отже, якщо господарство країни щороку зростає на 1 %, для подвоєння обсягів виробництва їй знадобиться 70 років, тоді як господарству, що зростає щороку на 6 %, для цього знадобиться близько 11–12 років.

На відміну від економічного зростання, економічний розвиток не можна виміряти за єдиним параметром

У розділі 6 ми з'ясували, що навіть показник обсягів виробництва не є повністю об'єктивним. Однак, якщо володіти статистикою обсягів, можна легко підрахувати показник темпів зростання. На противагу цьому, не існує єдиного показника, який давав би змогу виміряти економічний розвиток — збільшення виробничого потенціалу.

Існує безліч різних індексів виробничого потенціалу (з різними назвами), що публікуються міжнародними організаціями, зокрема ЮНІДО (Організацією Об'єднаних Націй із промислового розвитку), ОЕСР, Світовим банком і Всесвітнім економічним форумом. Ці індекси складаються з десятків параметрів, які, на думку дослідників, відбивають різні сторони виробничого потенціалу країни. Найчастіше індекси містять параметри, що описують структуру виробництва (частку високотехнологічних галузей у сукупному обсязі промислової продукції), інфраструктуру

(ширококутний зв'язок на душу населення), навички (кількість працівників із вищою освітою) та інноваційну діяльність (частку витрат на науково-дослідну роботу в структурі ВВП або кількість патентів на душу населення).

Однак через те, що індекси містять різні елементи, їхні дані складно розтлумачити. Таким чином, якщо ви не фаховий економіст, краще використовувати простіші параметри. Про два з них я розповім далі.

*Частка інвестування у ВВП —
ключовий показник розвитку країни*

Для використання технологій їх потрібно залучити до **постійного капіталу**, а саме використати для оновлення обладнання та споруд (будівель, залізничних шляхів тощо). Отже, без значного інвестування в постійний капітал, який фахівці називають валовим вкладенням у постійний капітал (ВВПК)*, господарство не зможе розвивати свій виробничий потенціал. Таким чином, інвестиційний коефіцієнт (відношення ВВПК до ВВП) — це гарний показник потенціалу розвитку. Справді, позитивне відношення інвестиційного коефіцієнта до темпів економічного зростання — це одне з небагатьох відношень в економіці, яке ніхто не піддає сумніву.

Загалом інвестиційний коефіцієнт у світі становить близько 20-22 %, але дуже різниться від країни до країни. У Китаї протягом останніх декількох років він становить аж 45 %. А таким країнам, як Центральноафриканська Республіка та Демократична Республіка Конго, зазвичай вдається його утримувати на рівні 10 %, хоча в деякі роки він становив лише 2 %.

Жодній країні не вдалося досягти «дива» в темпах зростання (тобто отримати більш ніж 6 % за рік на душу населення) протягом тривалого часу, не інвестуючи хоча б 25 % від ВВП. На піку свого зростання країни вкладають щонайменше 30 % ВВП. Наприкінці 1960-х — на початку 1970-х років Японія мала інвестиційний

* Термін «валовий» тут означає, що ми не враховуємо зношування капіталу; про це йшлося в розділі 6.

коефіцієнт понад 35 %. Із 1980-х років, коли в Китаї почалося «диво» зростання, інвестиційний коефіцієнт становив 30 % і більше, а протягом останнього десятиліття перевищив 40 %.

Однак не думайте, що високий інвестиційний коефіцієнт — це обов'язково добре. Інвестування б'є по сьогоденному споживанню, а отже, й по рівню життя, інвестори сподіваються, що в майбутньому вдасться досягти вищого рівня споживання. Тому капіталовкладень може бути забагато, хоча визначення, що значить «забагато», залежить від того, в скільки разів ви хочете збільшити дохід порівняно з тим, що нині маєте (це називається прив'язкою до часу). Попри це, інвестиційний коефіцієнт і його розвиток із плином часу — це найкращий показник розвитку продуктивного потенціалу країни, а отже, її господарства.

Науково-дослідна робота (НДР) — гарний показник для заможних країн

Ще один простий, але корисний показник економічного розвитку країни — особливо в країнах із високим рівнем доходів, — це частка витрат на НДР у структурі ВВП та її розвиток із плином часу⁵.

Заможні країни витрачають на НДР значно більшу частку ВВП, ніж бідні. Середні значення, що дає ОЕСР, — 2,3 %, а деякі країни витрачають понад 3 % ВВП*. Очолюють список Фінляндія та Південна Корея. Вражає те, з якою швидкістю вони збільшили співвідношення НДР до ВВП протягом останніх десятиріч і якого шаленого розвитку досягли у високотехнологічних галузях промисловості.

Більшість країн, що розвиваються, практично не займаються НДР. Індонезія витрачає на неї 0,1 %, Колумбія — 0,2 %, а Кенія — 0,5 %. 2009 року Китай витратив на НДР 1,5 %, але при цьому демонструє тенденцію до стрімкого зростання. Це може означати, що країна швидко нарощує потенціал, аби створювати нові технології⁶.

* Станом на 2010 рік Фінляндія витратила на НДР 3,9 % від свого ВВП; не набагато відстала Південна Корея (3,7 %). Інші країни, що витрачають значну частку ВВП на НДР, — Швеція (3,4 %), Японія (3,3 %), Данія (3,1 %), Швейцарія (3 %), США (2,9 %) і Німеччина (2,8 %).

Індустріалізація і деіндустріалізація

Теоретично ми можемо досягти економічного розвитку, якщо збільшуватимемо виробничий потенціал у будь-якій економічній діяльності, зокрема й у сільському господарстві та сфері послуг. На практиці, однак, економічний розвиток здебільшого приходиться через індустріалізацію чи, точніше, через розвиток виробничого сектора*. Альберт Ейнштейн, напевно, мав рацію, коли казав: «Теоретично теорія і практика — це одне й те саме. Практично — ні».

Механізація і хімічні процеси сприяють збільшенню продуктивності у виробництві

Збільшити продуктивність у виробництві значно легше, ніж у сільському господарстві та сфері послуг. Виробнича діяльність не настільки пов'язана з природою і легше піддається механізації та хімічній обробці.

Продуктивність у сільському господарстві залежить від фізичних особливостей навколишнього середовища: континентального масиву, клімату й ґрунту. Також існують суворі часові обмеження. Люди винайшли різні технології, що дозволяють обійти закони природи: зрощування, селекційне розведення й навіть генну інженерію, але для всього є межа. Ніхто не придумав, як виростити пшеницю за шість хвилин замість шести днів — а саме це мало б статися, якби продуктивність вирощування пшениці протягом останніх двох із половиною століть розвивалася так само швидко, як виробництво шпильок.

Багато видів послуг за своєю сутністю не передбачають підвищення продуктивності. У деяких випадках це може знищити сам продукт: струнний квартет не може збільшити продуктивність утричі, якщо зіграє 27-хвилинний твір за дев'ять хвилин. Часто продуктивність підвищується внаслідок погіршення якості продукту. Чимало випадків зростання продуктивності в сфері роздрібної торгівлі в Сполучених Штатах, Великій Британії та інших країнах стали

* У поняття «промисловість» входять, наприклад, гірничо-промисловість, електроенергетика, газотранспортування, а також виробництво. Іноді статистика відбиває промисловість у цілому, а не лише виробництво.

можливими в зв'язку зі зниженням якості обслуговування: зменшилася кількість продавців, до супермаркетів стало довше їхати, довше доводиться чекати на доставку товару тощо. Світова фінансова криза 2008 року показала, що недавнє зростання продуктивності у фінансовій сфері — це, здебільшого, результат зниження якості продуктів, тобто створення занадто складної, ризикованої та навіть шахрайської продукції.

«Центр навчання» господарства

Виробничий сектор є «центром навчання» капіталізму. Він постає **капітальне майно** (устаткування або транспортне обладнання) і цим стимулює зростання виробничого потенціалу в інших секторах господарства: виробничих галузях, які створюють **споживчі товари** (пральні машини або каші для сніданків), в сільському господарстві та сфері послуг.

Багато організаційних інновацій у виробничій сфері перейшли до інших галузей, особливо до сфери послуг, і збільшили їхню продуктивність. Ресторани швидкого харчування, зокрема *McDonald's*, завдяки використанню «фабричних» методів перетворили приготування їжі на процес збирання. Деякі з них, такі як ресторани кайтен-суші, навіть їжу подають на конвеєрній стрічці (у Великій Британії така система діє в ресторані *Yo! Sushi*). Великі роздрібні мережі — супермаркети, магазини одягу або інтернет-магазини — застосовують сучасні методи управління матеріально-технічним постачанням, які виникли у виробничій сфері.

Навіть у сільському господарстві деяких країн (приміром, у Нідерландах — третьому за величиною експортері сільськогосподарської продукції в світі після США та Франції) продуктивність зростає внаслідок використання організаційних знань із виробничої сфери. Приклад — годування тварин за допомогою комп'ютерного управління.

Виникнення постіндустріального суспільства?

Віднедавня стало модно говорити, що сфера виробництва втратила своє значення, бо ми ввійшли в епоху **постіндустріального суспільства**.

У перші роки індустріалізації багато хто вважав, що сфера виробництва зростатиме й надалі. Довго здавалося, що так і є. Частка виробництва за обсягом продукції і рівнем зайнятості в більшості країн майже постійно зростала. Попри це, від 1960-х років у деяких країнах розпочалася **деіндустріалізація** — падіння частки виробництва та відповідне зростання частки сфери послуг як за обсягами продукції, так і за рівнем зайнятості. У зв'язку з цим почалися розмови про постіндустріальне суспільство. Багато економістів заявляли, що зі зростанням доходу ми починаємо вимагати послуг: нам хочеться піти в ресторан чи поїхати у відпустку за кордон більше, ніж купити промислові товари. Таким чином, відносний попит на виробництво падає, це призводить до зменшення його ролі, та, як наслідок, до скорочення обсягів виробництва й рівня зайнятості.

Така думка стала популярною у 1990-х роках, коли винайшли веселіше павутиння та, як кажуть, виникла «економіка знань». Багато говорили про те, що віднині вирішальне значення має здатність створювати знання, а не речі, тож фінанси й консультації з питань управління стануть провідними галузями в заможних країнах, що зазнають деіндустріалізації. Виробнича, або «допотопна» промисловість (у якій для ведення справ не використовується інтернет), вважається другосортною, тому її можна перемістити до країн із дешевою робочою силою, наприклад, у Китай.

Віднедавня розмовами про постіндустріальне господарство захопилися навіть деякі країни, що розвиваються. Вони повірили, що зможуть пропустити етап індустріалізації та розбагатіти через сферу послуг. Прикладом є Індія: вважається, що завдяки успішному експортові послуг у галузі програмного забезпечення, бухгалтерського обліку, розпізнаванні медичних сканограм тощо вона стала «офісом світу» поряд із «майстернею світу», якою є Китай (це звання першою отримала Велика Британія після Промислової революції).

Деіндустріалізація не означає, що ми виробляємо менше промислових товарів

Попри те, що багато людей, зокрема провідних політиків, спокунулися ідеєю деіндустріалізації, розмови про постіндустріальне

супільство багатьох вводять в оману. Більшість заможних країн справді стали «постіндустріальними» та «деіндустріалізованими», якщо говорити про структуру зайнятості: кількість робітників на фабриках зменшується, а продавців у магазинах і службовців в офісах більше. У більшості країн, хоча й не в усіх, це супроводжується падінням частки виробництва в обсягах продукції.

Однак це не означає, що країни виробляють менше промислових товарів у абсолютних цифрах. Більша частина цього гаданого падіння пояснюється зниженням цін на промислові товари порівняно з цінами на послуги. Це результат швидшого зростання продуктивності їхнього виробництва. Подумайте, наскільки подешевшали комп'ютери та мобільні телефони (за незмінної якості) порівняно з послугами перукарень і ресторанів. Якщо ми врахуємо ефект зміни відносних цін і перерахуємо частки різних секторів у **постійних цінах** (зіставимо ціни початкового року з показниками наступних років), а не в **поточних цінах**, виявиться, що частка виробництва в заможних країнах не надто низилася. У деякого вона навіть зросла, про що я розповім пізніше.

Деякою мірою деіндустріалізація — це «омана зору»

Значення деіндустріалізації, окрім іншого, перебільшують через «оману зору». Тут завинив своєрідний спосіб збирання статистики. Багато послуг, які раніше надавалися в межах виробничих фірм (доставка харчових продуктів, охорона, конструкторські та інженерні послуги) зараз надаються незалежними компаніями (**аутсорсинг**) на території держави чи за кордоном; якщо за кордоном, це називається **офшорингом**. Виникає ілюзія, що послуги стали важливішими. Насправді ж послуги, які надаються сторонніми компаніями, залишаються тими самими, але тепер вони входять до обсягу послуг, а не виробництва.

На додачу до цього, деякі виробничі фірми, спостерігаючи, як частка виробництва в обсязі їхньої продукції знижується, подали документи на ререєстрацію фірми в сферу послуг, хоча вони й досі виконують певні виробничі завдання. За оцінкою, поданою в звіті британського уряду, до 10 % падіння зайнятості в сфері виробництва від 1998 до 2006 року у Великій Британії можна пояснити цим «ефектом рекласифікації»⁷.

Виробляти товари досі важливо

Той, хто вважає, що світ сьогодні увійшов у нову епоху «економіки знань», у якій виробництво знецінилося, зовсім не знає історії. Ми завжди жили в «економіці знань». Завжди було так, що більш індустріалізовані країни збагачувалися через якість застосованих знань, а не через матеріальну природу вироблених товарів (іншими словами, не має значення, що виробляється: матеріальні товари чи нематеріальні послуги). Пригадайте випадок із виробництвом вовни, яке до XVIII століття було найбільш високотехнологічною галуззю, а нині входить до найменш технологічних. Тож «немає приречених сфер — є лише застарілі технології», як колись влучно сказав міністр промисловості Франції⁸.

Нещодавно в деяких видах послуг, зокрема у фінансах і транспортванні, значно зросла продуктивність, із чого багато хто зробив висновок, що країни можуть економічно розвиватися завдяки наданню послуг. Подібно до Великої Британії, вони можуть експортувати високовартісні послуги, а заробіток використовувати для придбання необхідних промислових товарів з-за кордону. Така стратегія деякий час може працювати. Протягом майже десяти років до фінансової кризи 2008 року Великій Британії справді вдавалося демонструвати гарний темп зростання, попри швидке просування деіндустріалізації, завдяки фінансовій галузі, що розвивалася з шаленою швидкістю. Однак криза 2008 року засвідчила, що багато в чому послуги як нова рушійна сила зростання — ілюзія.

Більше того, чимало таких високопродуктивних послуг є виробничими, зокрема це проектування, конструювання та консультування з питань управління: головними споживачами цих послуг є виробничі фірми. Отже, якщо виробнича база послабає, це призведе до зниження якості цих послуг і експортувати їх стане складніше.

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

Сільське господарство досі має доволі важливе значення

До кінця XIX століття сільське господарство більшості країн було опорою економіки⁹. Навіть у багатьох сучасних заможних державах

ще кілька поколінь тому в сільському господарстві працювали майже три чверті населення. 1870 року в сільське господарство Швеції було залучено 72 % робочої сили. Цей самий показник у Японії 1885-го становив 73 %.

Оскільки сільське господарство — менш продуктивна галузь, ніж виробництво та сфера послуг, воно рідко складає більше половини обсягу продукції; так було навіть у періоди, коли в ньому була задіяна більшість населення. 1870 року сільське господарство становило 50 % обсягів продукції у Данії та 47 % у Швеції. У Південній Кореї частка сільського господарства в обсязі продукції становила 47 % аж до 1953 року.

Сьогодні сільське господарство в заможних країнах має невелике значення — як за обсягами продукції, так і за зайнятістю. Воно дає лише 1-2 % від їхнього ВВП, у цій сфері працюють всього 2-3 % населення. Так сталося тому, що за останнє століття неабияк зросла продуктивність сільського господарства в цих країнах. Те, що Сполучені Штати, Франція та Нідерланди (а не великі країни, що розвиваються, на кшталт Індії чи Індонезії) стали трьома найбільшими експортерами сільськогосподарської продукції в світі, є свідченням високого рівня продуктивності цієї сфери в заможних державах.

У багатьох бідніших країнах, що розвиваються, сільське господарство й досі відіграє важливу роль. Більша частина обсягу продукції цих країн і нині виробляється саме там*. Навіть у заможніших країнах, які розвиваються, сільське господарство й зараз дає 20-40 % обсягів продукції.

Сільське господарство відіграє ще важливішу роль, коли йдеться про зайнятість. У деяких найбідніших країнах ця сфера забезпечує роботою 80-90 % населення: в Бурунді (92 %), Буркіна-Фасо (85 %), Ефіопії (79 %) тощо. Попри швидку індустріалізацію в Китаї за останні 30 років, 37 % місцевого населення досі працюють у сільському господарстві.

* За даними Світового банку, станом на 2009 рік це Сьєрра-Леоне (59 %), Ліберія (58 %), Центральноафриканська Республіка (57 %) та Ефіопія (51 %).

*Виробництво в заможних країнах
має менше значення, ніж раніше...*

На піку свого розвитку (1950–1970-ті роки, залежно від країни) майже 40 % населення тогочасних індустріальних країн Західної Європи та Сполучених Штатів працювало у виробничій сфері. Якщо взяти промисловість загалом, цей показник сягав ледь не 50 %.

Сьогодні в більшості заможних країн на виробництві працюють менше 15 % населення. Винятками є такі країни, як Тайвань, Словенія та Німеччина, де в сфері виробництва зайняті понад 20 % населення*. А, наприклад, у Великій Британії, Нідерландах, Сполучених Штатах і Канаді відповідний показник становить лише 9-10 %.

Зменшення числа робітників у виробничій сфері супроводжується зменшенням її частки в обсягах продукції. В Австрії, Фінляндії та Японії, наприклад, частка виробництва у ВВП до 1970-х років становила близько 25 %. Сьогодні в жодній із найбагатших країн вона не підіймається вище 20 %¹⁰.

*...однак виробництво все одно набагато важливіше,
ніж дехто вважає*

Вище я пояснював, що нібито падіння частки виробництва в структурі ВВП багато в чому пояснюється швидким зростанням продуктивності виробництва, через що промислові товари дешевші відносно інших (послуг і сільськогосподарської продукції). Це означає, що частка виробництва може бути дуже різною залежно від способу підрахунку: в постійних (нагадую, це ціни на початку аналізованого періоду), або поточних цінах.

Протягом двох останніх десятиліть у деяких заможних країнах, зокрема в Німеччині, Італії та Франції, падіння частки виробництва в структурі ВВП було доволі значним у поточних цінах (на 20 % у Німеччині, 30 % в Італії та 40 % у Франції), але не в постійних (менш як 10 % в усіх названих країнах)¹¹. У кількох заможних державах частка виробництва в постійних цінах навпаки зростає:

* Станом на 2011 рік у Тайвані частка робітників на виробництві становила 28 %, у Словенії — 23 %, а в Німеччині — 20 %.

в Сполучених Штатах і Швейцарії за останні кілька десятиків років вона збільшилася приблизно на 5 %¹²; у Фінляндії і Швеції частка виробництва за останні двоє десятиліть взагалі зросла аж на 50 %¹³.

Винятком є Велика Британія, де частка виробництва за останні кілька десятиліть значно зменшилася навіть у постійних цінах¹⁴. Це може означати, що британська деіндустріалізація стала результатом скорочення промислової сфери в абсолютних показниках більше через втрату конкурентоспроможності, а не внаслідок зміни відносних цін через різницю в темпах зростання продуктивності.

«Передчасна» індустріалізація в країнах, що розвиваються

За останні три десятиріччя багато країн, що розвиваються, зазнали «передчасної» деіндустріалізації. Іншими словами, частка виробництва (і промисловості загалом) в обсязі продукції та рівні зайнятості почала зменшуватись і в менш економічно розвинених країнах.

У середині 1960-х років частка виробництва в структурі ВВП Латинської Америки становила 25 %, до кінця 1980-х років вона збільшилася до 27 %, а далі почала стрімко зменшуватися. Сьогодні вона становить лише 17 %. У Бразилії, головному промисловому центрі континенту, деіндустріалізація відбулася ще масштабніше. Частка виробництва у ВВП впала від 34 % у середині 1980-х років до сьогоднішніх 15 %. В африканських країнах на південь від Сахари цей показник знизився від 17-18 % протягом 1970-х і більшої частини 1980-х років до 12 % сьогодні¹⁵.

Передчасна деіндустріалізація здебільшого є наслідком нео-ліберальної економічної політики, яку втілюють у цих країнах від 1980-х років (див. розділ 3)¹⁶. Раптова лібералізація торгівлі знищила в них багато промислових галузей. Фінансова лібералізація дозволила банкам скерувати кредити від виробників до вигідніших споживачів. Політика контролю за інфляцією (високі відсоткові ставки й валюта із завищеним курсом) завдала ще одного удару по виробничих фірмах, що й без того вже неабияк страждали: кредитування подорожчало, експортувати продукцію стало складніше.

Історії успіху завдяки сфері послуг? Швейцарія, Сингапур та Індія

Коли говорять про постіндустріальне господарство, часто згадують Швейцарію та Сингапур як приклади країн, що досягли успіху завдяки сфері послуг. Хіба ці дві країни не довели, що можна чимало заробити, надаючи послуги в сфері фінансів, туризму й торгівлі?

Насправді ці країни доводять протилежне. Згідно з даними ЮНІДО, станом на 2002 рік, Швейцарія мала найвищу частку доданої вартості у виробництві на душу населення в світі — на 24 % більше, ніж у Японії. Так 2005 року вона була на другому місці після Японії. Того самого року Сингапур опинився на третьому місці, а 2010-го піднявся на першу сходинку: його частка доданої вартості у виробництві на душу населення була на 48 % більшою, ніж у США. Швейцарія опустилася на третє місце, а Японія посіла друге. Того року Швейцарія за цим показником перегнала США на 30 %.

Твердження, буцімто Індія показала, як можна пропустити індустріалізацію та досягти процвітання завдяки сфері послуг, дуже перебільшене. До 2004 року Індія мала **дефіцит торговельного балансу** в сфері послуг (тобто імпортувала більше послуг, ніж експортувала). У 2004–2011 роках країна мала **профіцит торговельного балансу** (протилежність дефіциту) в сфері послуг, але він становив лише 0,9 % від ВВП й покривав усього 17 % дефіциту торговельного балансу в товарному виробництві (5,1 % від ВВП). Таким чином, Індію навряд можна назвати країною, що досягла успіху завдяки сфері послуг.

Чи виснажується наша планета? Збереження довкілля — серйозна проблема

До екологічних обмежень слід ставитися дуже серйозно

Перш ніж завершити розмову про світ виробництва, слід поговорити про загрозливу проблему, а саме про обмеження, які накладає довкілля на економічне зростання. Поза сумнівом, кліматичні зміни, що відбуваються під впливом матеріального виробництва та споживання, загрожують існуванню людства. Більше того, чимало невідновних ресурсів (нафта, мінерали тощо) дуже швидко

вичерпуються. Навіть спроможності Землі відновлювати ресурси, зокрема сільськогосподарську продукцію й продукти лісництва, може виявитися недостатньо для забезпечення сучасної потреби. Тож наша планета виснажитья, якщо не придумаємо способу контролю за впливом власної господарської діяльності на довкілля.

Чи не означає це, що нам слід припинити економічний розвиток, який я визначив як збільшення потенціалу виробництва? Якщо так, чи не заперечує це більшість того, про що говорилося раніше?

Технологічний розвиток може бути як розв'язанням, так і причиною екологічних проблем...

Сталося це 1975 чи 1976 року, мені тоді було 12 чи 13. Я натрапив на книгу «Межі зростання» автора з цікавим ім'ям — Римський клуб. Гортаючи сторінки, я дуже засмутився, хоча й не зовсім зрозумів, про що ця книга. У ній йшлося про те, що приблизно в 1992 році в світі скінчиться нафта. Я тоді подумав, що в якісь тридцять років мені, мабуть, доведеться їздити возом, запряженим волами, а дім опалювати дровами. Це видавалося дуже несправедливим, особливо з огляду на те, що моя родина лише п'ять чи шість років тому переїхала до будинку із системою центрального опалення, яка працювала на нафтопродуктах.

Прогноз Клубу справдився. У нас справді закінчилася нафта — та нафта, яку можна було видобувати за допомогою технологій 1970-х років. Однак ми й далі у великій кількості спалюємо нафту, позаяк навчилися значно ефективніше знаходити й видобувати її з місць, до яких 40 років тому неможливо було дістатися, зокрема з морських глибин.

Технологія не лише надає доступ до колись недоступних ресурсів, а й розширює межі використання самих ресурсів. Морська хвиля, яка була колись руйнівною силою і яку потрібно було долати, завдяки технологічному розвитку стала важливим джерелом енергії. Колтан у якийсь період вважався рідкісним, відносно малоцінним мінералом; так тривало до 1980-х років. Сьогодні це один із найцінніших мінералів у світі — настільки коштовний, що кажуть, ніби повстанські угруповання в Демократичній Республіці Конго фінансують свої війни рабською працею на колтанових

шахтах. Тантал, який входить до складу колтану, є основним компонентом у виробництві деталей мобільних телефонів та інших електронних пристроїв.

Візьмімо більш буденні речі: технологічний розвиток дає нам змогу створювати більш ефективні відновні ресурси. Як я вже казав, протягом останнього століття спроможність людини виготовляти харчові продукти та іншу природну сировину (наприклад, бавовну) неймовірно зросла завдяки механізації, хімікатам, селекційному розведенню та генній інженерії. Ми також почали ефективніше використовувати наявні ресурси. Двигуни автівок, літаків та електростанції, виробляючи таку саму кількість енергії, споживають менше рідкого палива й вугілля. Дедалі більше матеріалів тепер витрачається на переробку.

...однак у технологічних досягнень є межа

Незважаючи на швидкий розвиток технологій, кількість невідновних ресурсів все одно обмежена; це стосується навіть тих корисних копалин, які ще не стали ресурсами.

У найближчому майбутньому основні ресурси в нас не закінчатся. Попри це, зменшення їхньої кількості може призвести до того, що бідні люди їх не отримуватимуть, а це загрожуватиме їхньому добробуту й навіть існуванню. Підвищення ціни води вже б'є по незаможних верствах, оскільки через це поширюються хвороби, що передаються через воду, і скорочуються врожаї. Зростання цін на харчі призведе до поширення голоду й недоїдання. Збільшення ціни палива спричинить поширення смертності серед незаможних літніх людей узимку навіть у багатих країнах. Як у світі, описаному в науково-популярному романі Ніла Стівенсона «Діамантова доба», біднякам, можливо, доведеться вдовольнитися сумнівними синтетичними замінниками, створеними за допомогою нанотехнологій, і забути про справжні, натуральні продукти.

Безумовно, набагато гострішою є проблема кліматичних змін. Її наслідки вже відчуваються і, певна річ, стануть ще серйознішими або навіть катастрофічними вже за кілька наступних поколінь. Тому видається дуже малоімовірним, а то й взагалі неможливим з огляду логіки, що людство зможе вчасно винайти суто технологічне

розв'язання проблеми кліматичних змін, яке не потребуватиме суттєвих змін устрою нашого життя.

Країнам, що розвиваються, досі потрібен економічний розвиток, аби підняти рівень життя та краще пристосуватися до кліматичних змін

Усе це не означає, що нам слід забути про економічний розвиток, особливо у випадку країн, що розвиваються. Почнімо з того, що таким країнам потрібно збільшувати обсяги виробництва, тобто економічно зростати для покращення життя більшості населення. Зростання доходу для цих країн — це не лише спроможність купити телевізор, а й праця в менш виснажливих і більш безпечних умовах, порятунок немовлят від смерті, більша тривалість життя, міцніше здоров'я тощо. Такі зміни були б життєздатнішими, якби їхньою причиною став економічний розвиток — нарощування виробничого потенціалу, однак навіть зростання завдяки «золотому дну» для цих країн було б вигідним.

Країнам, що розвиваються, потрібно збільшувати виробничий потенціал ще й для того, аби мати можливість відповісти на наслідки кліматичних змін (мовою фахівців це зветься **кліматичною адаптацією**). З огляду на клімат, розташування та географічні особливості, країни, що розвиваються, приймуть основний тягар наслідків глобального потепління, — і це попри те, що вони несуть за нього мінімальну відповідальність. І все-таки саме вони найменше спроможні впоратися з наслідками потепління*. Аби бути готовими, незаможним країнам слід озброїтися кращими технологіями і організаційними можливостями, які з'являються лише за умови економічного розвитку.

Перелік аргументів на користь економічного зростання та розвитку в найменш розвинених країнах довжелезний, адже збільшення доходів до певного рівня (скажімо, до рівня сьогоденного

* Важливим є не масштаб природних катастроф, а те, що люди не здатні їм протидіяти. Приміром, потужність землетрусу 2010 року в Гаїті, який забрав життя 200 тис. людей і залишив шрам на цілому поколінні, становила всього сім балів за шкалою Ріхтера. У Японії від землетрусу такої сили загинуло б не більше кількох людей, яким особливо не пощастило.

Китаю) дуже мало вплине на кліматичні зміни. Про це, зокрема, йдеться у концепції «Права на парниковий розвиток» (*Greenhouse Development Rights*), створеній двома експертними групами — «Екосправедливістю» (*Eco-Equity*) і Стокгольмським інститутом довкілля¹⁷.

Заможним країнам потрібно далі розвивати господарство, але докорінно змінити свої пріоритети у виробництві та споживанні

Оскільки заможні країни вже споживають величезну частку світових ресурсів і їм набагато менше потрібно збільшувати споживання, то слід його скоротити, щоб пом'якшити вплив кліматичних змін. Адаже навіть зі зменшенням сукупного споживання люди не почнуть жити гірше. У країнах із високою нерівністю (США, Великій Британії та Португалії) її скорочення надасть можливість збільшити споживання для більшої кількості людей. Навіть у відносно рівному суспільстві добробут можна примножити без збільшення споживання: можна споживати інакше, а не більше¹⁸. Збільшення споживання масових послуг, особливо громадського транспорту й відпочинку, може покращити добробут: менше ресурсів витрачатиметься на просиджування в заторах або дублювання послуг у маленьких приватних бібліотеках, популярних у Кореї та деяких інших країнах.

На додачу до скорочення споживання можна зменшити використання енергії. Для цього варто запровадити суворіші вимоги до енергозаощадження в будівлях, машинах і електричному обладнанні. Не варто сприяти зведенню торговельних центрів за містом та житлових будинків у передмісті, натомість слід заохочувати капіталовкладення в громадський транспорт, аби люди менше сиділи за кермом. Можуть також знадобитися культурні зміни, аби люди отримували задоволення від гарно проведеного часу з родиною та друзями, а не від покупок. За межами головних сейсмонебезпечних районів (Японія, частини США та Чилі) не завадило б розглянути продовження чи навіть збільшення використання атомної енергії як проміжного кроку на шляху до повного переходу на відновні енергетичні джерела¹⁹.

Однак усе це *не* означає, що заможним країнам слід припинити економічний розвиток, принаймні в тому визначенні, яке я йому дав. Вони можуть і далі збільшувати виробничий потенціал, але використовувати його не для зростання матеріального виробництва, а для скорочення робочого часу за збереження чи навіть збільшення обсягів виробництва. Вони можуть створювати й продавати бідним країнам за доступними цінами виробничі технології для боротьби зі змінами клімату та іншими екологічними проблемами. Це можуть бути вдосконалені технології відновлення енергії, ефективніша та безпечніша для довкілля сільськогосподарська діяльність, а також більш доступні опріснювальні технології.

Висновок: чому ми повинні приділяти виробництву більше уваги

Домінантна наразі неокласична школа економіки нехтує виробництвом. Для більшості фахівців економіка закінчується на порозі фабрики (або зараз дедалі частіше на вході до офісного центру). Виробничий процес вважається передбачуваною і наперед визначеною «виробничою функцією», що чітко показує, скільки капіталу та праці необхідно докласти для виготовлення певного товару.

Прибічників цієї школи виробництво цікавить лише в тому сенсі, що воно сприяє розвитку господарства. З цього приводу в 1980-х роках, коли точилися розмови про конкурентоспроможність Сполучених Штатів, багато хто говорив: *не важливо*, що саме виробляє господарство — картопляні чіпси чи мікрочіпи. Проте слід розуміти, що різні види економічної діяльності мають різні наслідки — не лише в обсязі виробництва, а й у ступені впливу на розвиток спроможності країни виробляти товари, тобто на виробничий потенціал. Для нього значення виробничого сектору неможливо перебільшити, оскільки за два останні століття саме виробництво було головним джерелом нових технологічних та організаційних знахідок.

На жаль, із посиленням риторики про постіндустріальне суспільство в ідеологічній сфері та збільшенням ваги фінансового сектору в практичній сфері байдужість до виробництва остаточно

перетворилася на зневагу. Часто стверджують, що виробництво за «економіки знань» — це низькосортне заняття, притаманне лише країнам, що розвиваються, в яких низька оплата праці.

Проте, образно кажучи, саме на фабриках створювався сучасний світ, і там він буде й далі «перековуватися». Більше того, навіть у постіндустріальному світі послуги, що мали би бути двигуном економічного механізму, не можуть розвиватися без живої виробничої сфери. Так Швейцарія та Сингапур, які досягли добробуту завдяки сфері послуг, входять до трійки найбільш індустріалізованих країн світу (разом із Японією).

Попри поширену думку, розвиток виробничого потенціалу, особливо в сфері виробництва, є ключовим, якщо ми хочемо гідно відповісти на найсерйозніший виклик нашого часу — кліматичні зміни. На додачу до зміни структури попиту багатим країнам потрібно й надалі нарощувати виробничий потенціал у сфері екологічно безпечних технологій. Країнам, що розвиваються, аби впоратися зі шкідливими наслідками кліматичних змін, потрібно далі розвивати технологічний і організаційний потенціал, більшу частину якого можна набути лише шляхом індустріалізації.

Додаткова література

M. ABRAMOVITZ

Thinking about Growth (Cambridge: Cambridge University Press, 1989)

F. ACKERMAN

Can We Afford the Future?: The Economics of a Warming World (London: Zed Books, 2009)

H.-J. CHANG

23 Things They Don't Tell You about Capitalism (London: Allen Lane, 2010)

T. JACKSON

Prosperity without Growth: Economics for a Finite Planet (London: Earthscan, 2009)

S. KUZNETS

Modern Economic Growth: Rate, Structure and Speed (New Haven and London: Yale University Press, 1966)

N. ROSENBERG

Inside the Black Box: Technology and Economics (Cambridge: Cambridge University Press, 1982)

R. ROWTHORN AND J. WELLS

De-industrialization and Foreign Trade (Cambridge: Cambridge University Press, 1987)

J. SCHUMPETER

Capitalism, Socialism and Democracy (London: Routledge, 2010)

РОЗДІЛ 8

**НЕГАРАЗДИ
В БАНКУ
«НАДІЙНІСТЬ
І ДОВІРА»**

ФІНАНСИ

Майкл нічого не розумів. Він віддав батькові те, через що почалися всі негаразди, але краще від цього не стало. І чому дорослі такі дивні? Майкл хотів купити на два пенні пташиного корму в старенької, яка сидить на сходах Собору святого Павла, але батько не дозволив йому цього. Він обіцяв показати, що ці гроші можна використати набагато цікавіше, коли вони всі разом (із Майклом була його сестра Джейн) придуть до нього на роботу.

Коли Майкл і Джейн прийшли туди, старий містер Доуз, «директори» (як він їх назвав) і навіть їхній батько почали захопливо розповідати про те, що ці два пенні треба віддати в банк «Надійність і довіра» Доуза, Мауслі та Граббса» (оце так назва!). Вони обіцяли, що його гроші підуть на створення різних речей у дивовижних краях, про які він навіть не чув: «залізниці в Африці; дамби через Ніл; флотилії швидких суден в океані; величні канали, які самі амортизуються; плантації, де дозріває врожай чаю». Заслухавшись, Майкл на мить втратив пильність і розтиснув долоню. Саме цієї миті містер Доуз, напрочуд швидко як на людину його віку, вихопив монету.

Звісно, Майкл закричав: «Віддайте мої гроші!». Чомусь після цього всі клієнти банку побігли забирати кошти. Банк відмовився їх віддавати, почався безлад. Майкл і Джейн усе ж таки змогли вихопити монету в старого і втекти. Уже вдома вони дізналися, що через цю пригоду батька звільнили з роботи. Майкл віддав батькові два пенні, але той так і не повернув собі роботу.

Чому Майклові слова призвели до таких серйозних наслідків? Чому всі ті люди хотіли забрати гроші? Але ще більш дивне ось що: чому банк відмовився віддати клієнтам їхні власні кошти?

Банки і «традиційна» фінансова система

Банки обіцяють те, що зовсім не здатні виконати

Ви щойно прочитали переказ відомої сцени в банку та її наслідків із діснеївського фільму «Мері Поппінс». Події описано з погляду Майкла Бенкса — хлопчика, для якого Мері Поппінс є чарівною нянею. Ця сцена якнайкраще розкриває суть того, на чому тримається банківська справа — на довірі.

Якщо говорити простою мовою, джерелом негараздів у банку «Надійність і довіра» стали його обіцянки, яких він не міг виконати. Як і всі інші банки, він обіцяв власникам депозитних рахунків, що ті отримають гроші за першою ж вимогою, хоча насправді їх вистачало лише на частину виплат.

Такі неправдиві обіцянки не несуть загрози. Не всі вкладники одночасно хочуть забрати гроші, тому банк може спокійно мати таку кількість грошових коштів (або «квзігрошей», наприклад, державні облігації, які можна швидко продати), якої вистачить на видачу невеликої частини депозитних рахунків.

Однак якщо у власника депозитного рахунку з'являються сумніви щодо спроможності банку повернути гроші, це спонукає його забрати їх якомога швидше. Він знає, що банк зазвичай *не має* достатньо грошей, аби виплатити їх відразу всім вкладникам. Навіть якщо ці сумніви зовсім необґрунтовані, як у випадку з банком «Надійність і довіра», вони все одно справдяться, якщо так само подумає і вчинить певна кількість вкладників.

Це явище називається **масовим зняттям депозитів**. Його можна було спостерігати після світової фінансової кризи 2008 року. Клієнти шикувалися в чергу біля філій банку *Northern Rock* у Великій Британії, а вкладники інтернет-банку в Нідерландах почали масово заходити на веб-сайт *Icesave* — інтернет-підрозділу ісландського банку *Landsbankinn*, що вже тоді почав банкрутувати.

Банки зловживають довірою (у певному сенсі), але виконують соціально корисну функцію (якщо ними правильно керувати)

Невже банківська справа — це зловживання довірою? У певному сенсі, так. За зловживання довірою зазвичай потрібно, щоб

жертва повірила у щось неправдиве. У випадку з банками люди мають повірити в те, що *може бути або не бути правдою, залежно від того, скільки це людей у це повірять*. Якщо достатня кількість вкладників вірить, що їхній банк зможе повернути їм гроші в будь-який час, коли їм знадобиться, він і справді це зможе. Якщо ж достатньої кількості людей не набереться, тоді банк виявиться неспроможним*.

Той факт, що банківська система використовує зловживання довірою (певного ґатунку), підштовхнув деяких людей вимагати «обмеженої банківської системи», коли банки зобов'язані мати достатньо грошових коштів, аби повернути гроші всім вкладникам одночасно. Однак, якщо подумати, на зловживанні довірою побудована вся банківська система: банки створюють більше грошей, ніж у них є, користуючись тим, що хоча ми всі прагнемо гнучкості, або ліквідності, яку надають грошові кошти, вони не знадобляться усім нам одночасно.

Банки спроможні створювати нові гроші (тобто кредит) саме ціною нестабільності — ризику масового зняття депозитів. Ще однією проблемою є те, що коли масове зняття починається в декількох банках, **вірусне поширення** відбувається і в інших.

Річ не лише в людях, які стають занадто чутливими й підозрюють банки, бо просто так поведося. Річ також у тім, що банки позичають гроші та дають у борг один одному на міжбанківському кредитному ринку й дедалі частіше купують і продають між собою фінансові продукти (про це більше поговоримо згодом). Це означає, що довіру до банків слід оцінювати на рівні цілої банківської системи, а не якогось окремого банку.

* В управлінні господарством таке зловживання довірою насправді трапляється доволі часто. Ще один яскравий приклад — коли держава витрачає кошти, щоб створити бюджетний дефіцит під час рецесії. Спочатку держава витрачає гроші, яких, так би мовити, у неї немає, і створює дефіцит бюджету. Однак це витрачання збільшує попит у господарстві, що стимулює підприємців і тишить споживачів. Якщо достатньо підприємців і споживачів почнуть сподіватися, що в майбутньому все буде добре, вони більше вкладатимуть і витратять. Збільшення капіталовкладення і споживання призводить до збільшення доходів, а отже, і до росту податкових надходжень. Якщо податкові надходження збільшуються до достатнього рівня, уряд долає бюджетний дефіцит; це означає, що в нього все-таки були гроші, які він витратив.

Центральний банк — найважливіший інструмент управління довірою в банківській системі

Випробуване часом розв'язання проблеми зловживання довірою — це створення центрального банку, який може за бажання «друкувати гроші», користуючись монополією на емісію банкнот (і монет), і має право без обмежень позичати кошти банкові, який втрачає довіру вкладників. Однак це допомагає лише тоді, коли проблема з довірою криється в грошових потоках. Це називається **кризою ліквідності**. Коли банк зазнає цієї кризи, він має активи (надані кредити, облигації, інші придбані фінансові активи тощо), вартість яких перевищує вартість зобов'язань (депозитів, виданих облигацій, кредитів у інших банках тощо), але не може миттєво їх продати й погасити свої зобов'язання.

Якщо банк зазнає **кризи платоспроможності**, сукупна вартість його зобов'язань перевищує вартість активів, тому жоден кредит від центрального банку в цьому випадку не допоможе. Банк або збанкрутує, або отримує **екстремне фінансування** від уряду, який увіллє в нього новий капітал (так сталося з банками *Northern Rock* та *Icesave*). Екстремне фінансування банків урядом стало дуже помітним після кризи 2008 року, хоча ця практика існувала протягом усієї історії капіталізму.

Ще більше довіри: страхування депозитних вкладів і пруденційне регулювання

Країна може посилити довіру до банків шляхом **страхування депозитних вкладів** і через послуги центрального банку. За цією схемою держава зобов'язується компенсувати депозити всіх вкладників до певної суми (зараз у Єврозоні це 100 тис. євро), якщо їхні банки не зможуть повернути гроші. З такою гарантією вкладникам не варто панікувати й знімати депозити, щойно їхня довіра до банків хоч трохи похитнеться. Це значно знижує імовірність масового зняття.

Ще один спосіб управляти довірою до банківської системи — це обмеження здатності банків ризикувати, що називається **пруденційним регулюванням**. У цьому разі важливим є коефіцієнт достатності капіталу. Він обмежує суму, на яку банк може кредитувати

клієнта (а отже, обмежує зобов'язання, створені банком у вигляді депозитів), до певної частини власного капіталу банку (тобто грошей, наданих його власниками або акціонерами). Подібне регулювання також відоме як важільне: йдеться про те, наскільки ви можете покластися на початковий капітал. Ще один типовий пруденційний захід — регулювання ліквідності: від кожного банку вимагається наявність грошових або інших високоліквідних активів вище певного показника (ідеться про активи, які можна швидко продати за гроші, скажімо, державні облигації).

*«Традиційна» банківська система
(станом на середину ХХ століття)*

На середину ХХ століття розвинені капіталістичні країни створили доволі стау й дієву фінансову систему, і почасти завдяки їй розпочалася Золота доба капіталізму. Осердя цієї системи — банківський сектор, про який ми щойно говорили. Інші ключові елементи — фондовий ринок і ринок облигацій; останній можна поділити на ринок державних і корпоративних облигацій.

Фондові ринки дали змогу компаніям залучати величезні кошти під продаж акцій інвесторам, яких вони не знають, або анонімним інвесторам, — саме тому товариства з обмеженою відповідальністю в деяких країнах називаються анонімними товариствами (як *Sociedad Anónima* в Іспанії).

Коли компанія уперше продає свої акції та перетворюється з **приватної компанії** (акції якої не продаються публічно) на **публічну компанію** (акції якої публічно продаються), це називається **первинним публічним розміщенням акцій**. Можливо, ви чули цей термін у новинах про технологічних гігантів *Google* і *Facebook*, які публічно розмістили свої акції у 2004 і 2012 роках відповідно. Іноді вже публічні компанії випускають нові акції для залучення додаткових коштів.

Дозволяти компаніям залучати кошти шляхом продажу нових акцій — лише одна з функцій фондового ринку. Ще одна важлива функція — точніше, навіть важливіша в деяких країнах, зокрема у США та Великій Британії, — дозволяти купівлю та продаж компаній; за раз це модно називати **ринком корпоративного контролю**. Якщо

новий акціонер (або група акціонерів, які діють спільно) отримує більшість у компанії, він стає новим власником і диктує її майбутні дії. Це називається **придбанням**, або поглинанням (про «ворожі поглинання» ми говорили в розділі 3). Компанія *General Motors* виникла з низки придбань на початку ХХ століття*. За останні роки наймасштабнішим придбанням у корпоративній сфері стала купівля потужностей з виготовлення мобільних телефонів *Nokia* компанією *Microsoft*. Іноді дві чи більше компаній зливаються, утворюючи нову шляхом об'єднання акцій. Це називається **злиттям**. Найвідомішим, а точніше сумнозвісним, було злиття гіганта традиційного телебачення *Time Warner* та піонера інтернет-послуг AOL 2001 року**.

Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE, заснована 1817 року), Лондонська фондова біржа (LSX, заснована 1801-го) і Токійська фондова біржа (TSE, заснована 1878 року) були найбільшими фондовими ринками протягом майже всього повоєнного періоду в ХХ столітті й досі залишаються такими. НАСДАК (система автоматизованого котирування Національної асоціації утримувачів акцій) — це ще одна американська фондова біржа, заснована 1971 року як «віртуальний» ринок (спершу вона не мала фізичного місця розташування, на відміну від NYSE); від 1980-х років біржа почала стрімко розвиватися завдяки тому, що на ній розміщували свої акції численні фірми, які займалися інформаційними технологіями та швидко розвивалися. Зараз НАСДАК — це другий за розмірами фондовий ринок у світі після NYSE (третім є TSE). Зміна цін на фондовому ринку зазвичай відбивається в **індексі фондового ринку**, в якому фіксується середня зміна цін на акції низки важливих компаній, визначених за відносним розміром. Для NYSE

* Компанію заснували 1908 року, й виробляла вона автомобілі марки *Buick*. У 1908–1909 роках було придбано кілька компаній, що випускали *Oldsmobile*, *Cadillac* та інші автомобілі, а також компанію, котра згодом стала відділом із виробництва вантажівок. Компанію *Chevrolet* придбали 1918 року.

** Злиття виявилось провальним — настільки, що теперішній виконавчий директор компанії *Time Warner* Джефф Б'юкс заявив: воно було «найбільшою помилкою в корпоративній історії», тож 2009 року його скасували (це зветься розділенням). Комерційне зростання компанії AOL не виправдало прогнозів періоду злиття (що припав на бум інтернет-компаній), а між корпоративною культурою двох компаній виявилися непримиренні розбіжності.

це індекс *S&P 500* (його складає кредитно-рейтингове агентство *Standart & Poor*); для *LSX — FTSE 100* (складає газета *Financial Times*); для *TSE — Nikkei 225* (складає газета *Nihon Keizai Shimbun* або *Japan Economic Times*)*.

Також існували ринки облігацій, де компанії або уряди могли безпосередньо позичати гроші в інвесторів шляхом випуску боргових облігацій з правом відступлення і виплатою фіксованого відсотка. Однак ринок урядових облігацій був не дуже розвиненим, за винятком Сполучених Штатів (там працював ринок казначейських векселів); ринок корпоративних облігацій був слабким навіть у США. Перелік емітентів корпоративних облігацій у США, мабуть, міг поміститися на трьох сторінках класичної роботи Сідні Гомера 1968 року — «Що треба знати покупцеві облігацій»¹.

На цьому широкому тлі кожна країна мала суттєві особливості. У Сполучених Штатах і Великій Британії фондові ринки та ринки облігацій були більшими (відносно) та впливовішими, ніж, скажімо, в Німеччині, Японії, Франції та деяких інших країнах, де набагато істотніший вплив мали банки. Тому вважається, що США і Велика Британія мали ринкові фінансові системи, а інші — банківські. Стверджують, що ринкова фінансова система потужніше тисне на підприємства для отримання короткочасної вигоди, ніж банківська, оскільки в акціонерів (власників облігацій) менше зобов'язань перед компаніями, якими вони володіють, ніж у банків перед компаніями, яким вони позичають.

Інвестиційні банки та виникнення нової фінансової системи

Банки, яких ми не бачимо: інвестиційні банки

Досі ми говорили про банки, які можемо побачити: їхні відділення розташовані на головних вулицях чи не кожного міста. Є такі банки, як *HSBC* або *NatWest*, котрі завзято рекламують себе на телебаченні,

* Числа в назвах означають кількість компаній, ціни на акції яких входять до індексу.

на білбордах і веб-сайтах. Вони нагадують нам, як люблять своїх вкладників («Безкоштовний залізничний проїзний для студентів! Контактні центри лише у Великій Британії!»), розповідають, як прагнуть дати нам кредит, якщо ми несподівано забажаємо поїхати у відпустку за кордон або втілити давню мрію та відкрити кулінарію. Це **комерційні (депозитні) банки***.

Однак є ще банки, яких ми *не бачимо*. Їх називають **інвестиційними банками**. Деякі з них мають таку саму назву, як споріднені з ними комерційні. У *Barclays* є комерційний банк, а також інвестиційний за назвою *Barclays Capital*. Може бути так, що одна компанія надає обидва види послуг під різними торговельними марками: *JP Morgan Chase* має інвестиційний сегмент під торговельною маркою *Chase Manhattan*. Інші інвестиційні банки, зокрема *Goldman Sachs*, *Morgan Stanley*, нині зниклий *Lehman Brothers* тощо, не мають комерційних «братів». Більшість із нас про них чули, особливо про *Goldman Sachs*, який журналіст Метт Тейббі колись порівняв із молюском-вампіром. Утім, ми не повністю розуміємо, чим вони займаються.

Інвестиційні банки існують від XIX століття — іноді як незалежні установи, а часто як структури **універсальних банків**, що надають обидва типи банківських послуг. Яскравими прикладами є німецькі банки, такі як *Deutsche Bank* чи *Commerzbank*. У Сполучених Штатах через дію закону Гласса–Стіголла від 1933 до 1999 року суцільна комерційної та інвестиційної функції банків заборонялося. Від 1980-х років, ці банки відіграють провідну роль у зміні фінансової системи в глобальному вимірі.

Основна роль інвестиційних банків (спочатку) — сприяти створенню акцій та облігацій, а також торгівлі ними

Ці банки називаються інвестиційними тому, що допомагають компаніям залучити кошти від інвесторів — принаймні, таким було їхнє початкове завдання. Вони готують випуск акцій і корпоративних

* Надаючи послуги фізичним особам, приймаючи від них депозити або позичаючи гроші на придбання будинків чи авто, банки здійснюють роздрібне банківське обслуговування. Коли вони надають послуги юридичним особам (кредитування, збереження депозитів), то здійснюють корпоративне банківське обслуговування.

облігацій для компаній, які в них обслуговуються, і від імені своїх клієнтів їх продають.

Продаючи акції та облігації для клієнтів, інвестиційні банки не працюють із «роздрібними» інвесторами — з невеликими компаніями, які мало купують. Вони працюють лише з дуже заможними фірмами (їхньою професійною мовою це «фірми з великим чистим капіталом») або інституційними **інвесторами**, тобто значними *фондами*, створеними окремими інвесторами шляхом об'єднання коштів.

До найважливіших видів фондів належать такі: **пенсійні фонди**, які містять гроші, заощаджені людьми собі на пенсію; **державні інвестиційні фонди**, що керують активами країни в державній власності (Державний пенсійний фонд Норвегії та Інвестиційна рада Абу-Дабі — найбільші фонди такого типу); **взаємні** або **пайові фонди**, які розпоряджаються коштами, отриманими від окремих невеликих інвесторів і вкладеними в них на відкритому ринку; **хедж-фонди**, що інвестують у ризикові, але високоприбуткові активи значні суми коштів, наданих дуже заможними учасниками або іншими, більш консервативними фондами (наприклад, пенсійними); **фонди прямого інвестування** подібні до хедж-фондів, але вони заробляють гроші лише через придбання компаній, їх реструктуризацію і продаж за прибутковою ціною.

На додачу до продажу акцій та облігацій для компаній-клієнтів, інвестиційні банки продають і купують акції та облігації власним коштом, сподіваючись отримати з цього прибуток. Це називається **власними торговельними операціями**. Інвестиційні банки також заробляють, допомагаючи компаніям у **злиттях і поглинаннях**, однак їхні послуги в цьому разі радше консультативні, ніж банківські.

Від 1980-х, а особливо від 1990-х років, інвестиційні банки приділяють дедалі більше уваги створенню нових фінансових продуктів і торгівлі ними, тобто орієнтуються на **сек'юризовані боргові продукти** та деривативні фінансові продукти, або просто **деривативи***. Ці нові фінансові продукти здобули популярність серед ін-

* Хоча люди (і я теж, але не в цій книзі) обидва ці продукти називають фінансовими деривативами, правильніше буде їх розмежовувати, і далі я поясню, чому.

вестиційних банків, оскільки, простими словами, дозволяють більше заробити, ніж «традиційні» види діяльності, такі як продаж акцій, облігацій і консультивання з приводу злиття та поглинань. Як саме вони це роблять — питання складне. Чому — поясню згодом.

Сек'юризовані боргові продукти створюються шляхом об'єднання окремих кредитів у складену облігацію

За минулих часів, коли хтось позичав у банку гроші для купівлі товару, банк-кредитор мав право на отримання заборгованості та й по всьому. Однак «фінансові інновації» останніх декількох десятиріч призвели до створення з цих боргів нового фінансового інструмента — **цінних паперів, забезпечених активами** (*asset-backed securities, ABS*). Такі цінні папери об'єднують тисячі кредитів: на купівлю будинків, авто, кредитні картки, оплату навчання в університеті, розвиток підприємства і багато іншого — та перетворюють їх у велику «складену» облігацію.

Коли йдеться про один кредит, його погашення не відбудеться, якщо боржник стане неплатоспроможним. Через цей ризик такі кредити складно продати. Однак якщо створюється забезпечений активами цінний папір, що об'єднує, наприклад, тисячі іпотечних кредитів — цінний папір, забезпечений житловою іпотекою (*residential mortgage backed security, RMBS*) — можна бути впевненим, що в середньому боржники погашатимуть кредити, навіть якщо окремо вони мають відносно високий ризик неповернення боргу (такі позичальники в Сполучених Штатах називаються субстандартними). Мовою економістів, ці продукти об'єднують ризик значного числа позичальників у пул — так само, як страхові продукти об'єднують у пули застрахованих клієнтів.

Таким чином, неліквідні активи, які не так просто продати (наприклад, іпотека на будинок чи кредит на авто) перетворюються на продукт (складену облігацію), що легко продається. До виникнення забезпечених активами цінних паперів облігації могли видавати лише уряди й дуже великі компанії. Тепер за облігацією може критися що завгодно — навіть скромний кредит на навчання. Продавши кредити, об'єднані в такий інструмент, кредитор може

використати отримані від продажу гроші для надання ще більшої кількості кредитів.

До 1980-х років такі цінні папери існували лише в Сполучених Штатах і здебільшого об'єднували іпотечні житлові кредити, однак від початку 1990-х їх почали активно застосовувати до інших кредитів — спочатку в Сполучених Штатах, а далі, з плином часу, і в інших заможних країнах, коли вони скасували законодавчі норми, які обмежували продаж банками-кредиторами кредитів третім особам.

Забезпечені активами цінні папери можна зробити складнішими — і, можливо, безпечнішими — через «структурування»

Зовсім нещодавно ці фінансові продукти стали ще складнішими, оскільки їх «структурували» та перетворили на **облігації, забезпечені борговими зобов'язаннями** (*collateralized debt obligations, CDO*). У цьому разі структурування полягає в поєднанні низки цінних паперів забезпечених активами та іпотекою, в ще одну складену облігацію, наприклад CDO, і поділ новоутвореної облігації на **транші** (частки) з різними ризиками. «Найстарший» транш є безпечнішим: наприклад, щодо нього може діяти гарантія, що його власники зазнають збитків останніми (тобто лише тоді, коли їх уже зазнають власники інших, «молодших» траншів). У такий спосіб із пулу відносно ризикових активів можна створити дуже безпечний фінансовий продукт, принаймні теоретично. Дериватив під назвою кредитний дефолтний своп (CDS) створено для того, щоб захистити вас від неплатежу за облігацією, забезпеченою борговими зобов'язаннями: він виконує роль страхового поліса, який захищає від ризику неплатежу за такою облігацією (трохи пізніше я розкажу, що таке своп).

Об'єднання в пули та структурування лише зміцнюють і приховують ризик, а не знищують його

Вважалося, що все це скоротить ризики для згаданих нами фінансових продуктів: спершу через зростання безпеки завдяки кількості (об'єднання в пули), а далі через цілеспрямоване створення зон безпеки в межах пулів (структурування).

Створені в такий спосіб «старші» транші забезпечених борговими зобов'язаннями облігацій часто отримували найвищий кредитний рейтинг (AAA), який зазвичай мають найбезпечніші фінансові активи: державні облігації купки заможних країн, мізерна частка дуже надійних компаній тощо.

Після отримання найвищого рейтингу ці активи можна було продавати пенсійним фондам, страховим компаніям і добродійним фундаціям, які просто зобов'язані бути консервативними у виборі активів. Комерційні банки також купували ці активи в значній кількості. Облігації мали найвищий рейтинг, а отже, легко продавалися та допомагали банкам відповідати згаданим вище нормативам ліквідності; за ними сплачувався більший відсоток, ніж за традиційними фінансовими активами з найвищим рейтингом (що зазвичай давали менший дохід в обмін на безпеку). Ринок структурованих боргових продуктів зростав із шаленою швидкістю.

Попри це, факт залишався фактом — такі облігації базувалися на сумнівних активах: на іпотечних кредитах, які видавалися робітникам із ненадійною зайнятістю або на боргах за кредитними картками споживачів із неоднорідною фінансовою історією. Коли «бульбашка» на ринку нерухомості США луснула, навіть нібито найбезпечніші «старші» транші облігацій CDO виявилися зовсім не надійними.

Деривативи — це, по суті, ставки на те, як із плином часу складатимуться інші обставини²

Окрім створення об'єднаних у пули та структурованих фінансових продуктів, інвестиційні банки відіграли ключову роль у виникненні деривативних фінансових продуктів (чи просто деривативів) і торгівлі ними протягом останніх трьох десятиріч.

Деривативи отримали таку назву* завдяки тому, що *не мають* власної вартості, а отримують її з об'єктів або подій, що лежать за їхніми межами, — приблизно так само, як хтось у Манчестері може отримати зиск від своєї ставки на боксерський поєдинок

* З англ. derive означає «отримувати, здобувати», — Прим. пер.

у Лас-Вегасі, поставивши на результати в букмекера або навіть побившись об заклад із другом³. Можна сказати, що деривативи — це ставки на те, як складуться з плином часу певні обставини.

Спершу деривативи оберталися лише на продовольчих ринках

У наш час деривативні контракти можуть стосуватися будь-чого: продовольчих товарів (рис, олії), фінансових активів (акцій, іноземної валюти), цін (індексів фондових ринків, цін на майно) чи навіть погоди. Однак на початку свого існування вони оберталися лише на продовольчих ринках.

Класичний приклад: фермер, який вирощує рис, і торговець укладають контракт. За його умовами, фермер має продати рис торговцеві за наперед погодженою ціною, коли збере урожай. Такий контракт зветься форвардним, або просто **форвардом**. Форвард — це не єдиний вид деривативу, але спершу поговоримо саме про нього, оскільки він став «прототипом» для інших.

Після укладення контракту дериватив стає ніби ставкою на подію в реальному світі, на якій він ґрунтується. У нашому випадку форвардний контракт на рис — це ніби заклад на майбутню ціну рису.

Поза біржею або на біржі: індивідуальні деривативи у порівнянні зі стандартними

Багато деривативів є «індивідуальними» — вони створюються між двома сторонами контракту, скажімо, між фермером і торговцем, як у наведеному вище прикладі. Ось сучасніший приклад: компанія, що захищає себе від валютних коливань, укладає форвардний контракт з інвестиційним банком на конвертацію валюти за наперед встановленим курсом, скажімо, через 23 дні. Такі індивідуальні деривативи називаються **позабіржовими** (*over-the-counter, OTC*)*.

Деривативні контракти можуть бути стандартними і продаватися на біржах, тобто ставати **біржовими**. Чиказька торговельна палата, заснована в середині XIX століття, — типове місце, де продаються такі деривативи. При стандартизації форварди отримують

* Дослівно «по той бік прилавку» — Прим. пер.

нову назву — **ф'ючерси**. Ф'ючерсний нафтовий контракт може містити умови про те, що я придбаю в будь-кого, хто виявиться стороною контракту, тисячу барелів певного виду нафти (базового сорту «Брент» або західнотехаської середньої) за ціною сто доларів за барель, скажімо, через рік.

Деривативи дозволяють застрахуватися від ризику, але відкривають простір для спекуляції

Стандартний аргумент на користь деривативів — це те, що вони дозволяють учасникам економічних відносин «застрахуватися» від ризику. Якщо в мене є нафтопереробний завод, я можу захистити себе від зростання ціни на понад сто доларів за барель через рік, купивши ф'ючерсний нафтовий контракт. Це означає, що я зазнаю збитків, якщо ціна впаде нижче ста доларів за барель (оскільки зобов'язаний купити його за сотню, навіть якщо він коштуватиме лише 90 доларів, звісно, якщо я не продав контракт комусь іншому). Звичайно, я куплю такий контракт лише тоді, коли вважатиму, що ймовірність падіння ціни нижче ста доларів за барель є низькою.

Ця страхувальна, або захисна, функція деривативів не єдина й наразі навіть не головна. Деривативи також дають змогу спекулювати на зміні ціни нафти (робити ставки). Іншими словами, хтось, у кого немає природного інтересу до ціни нафти як такої, — чи то споживач, чи нафтопереробний завод — може зробити ставку на зміну цін на нафту. Відтак, як зазначає фінансовий активіст Бретт Скотт, проводячи провокативну, але влучну аналогію, «[розмови про те, що] деривативи існують, аби люди змогли себе підстрахувати... трохи схожі на розмови про те, що індустрія ставок на кінські перегони існує, аби власники коней могли убезпечити себе від ризику [того, що їхні коні програють перегони]»⁴.

Виникнення інших видів деривативів — опціонів і свопів

Із плином часу на додачу до форвардів і ф'ючерсів виникли групи інших деривативів. Два основні — опціони та свопи.

Опційний контракт надає стороні договору право (але не зобов'язує) купити (або продати) щось за нині встановленою ціною у певний час. Опціон на купівлю зветься кол (*call*), а опціон

на продаж — пут (*put*). Опціони стали популярними завдяки акціонерним опціонам — праву придбати певну кількість акцій за заздалегідь погодженою ціною у визначений день і час. Такі опціони надаються вищому керівництву (а іноді іншим співробітникам), аби заохотити їх керувати компанією так, щоб ціна акцій зросла.

Якщо форвард нагадає ставку на окрему подію в майбутньому, то **своп** — це ніби ставка на низку майбутніх подій; це неначе поєднання кількох форвардних контрактів. Скотт наводить влучну аналогію: за допомогою свопа можна замінити низку неоднакових платежів або надходжень фіксованими — як тоді, коли ви укладаєте контракт із мобільним оператором або з комунальною службою на оплату постачання електроенергії за певний період⁵. Свопів існує багато, оскільки різниця в сумі платежів або надходжень може залежати багато від чого: відсоткових ставок (відсоткові свопи), курсів валют (валютні свопи), цін на товари та сировину (товарно-сировинні свопи), цін на акції (свопи на акції) та навіть від ризику неповернення коштів за фінансовими продуктами (кредитні дефолтні свопи).

Зараз у вас, можливо, голова йде обертом від того, як усе складно, але почасти це й слід було довести. Саме складність усіх цих нових фінансових продуктів зробила їх небезпечними, і я про це згодом розповім.

Популярність деривативів різко зросла в 1980-ті роки

До початку 1980-х років ринки деривативів суттєвої ваги не мали, хоча Чиказька торговельна рада в 1970-ті створила біржу для валютних ф'ючерсів та акціонерних опціонів⁶.

Історичні зміни настали 1982 року. Саме тоді головні органи фінансового регулювання в США, Комісія з цінних паперів і бірж та Комісія з торгівлі товарними ф'ючерсами дозволили укладати деривативні контракти без обов'язкового надання товарів, про які в ньому йдеться (наприклад, рису чи олії), а лише за допомогою грошей.

Нова законодавча норма дала поштовх бурхливому розвитку деривативних контрактів, базованих на абстрактних поняттях, скажімо, на індексі фондової біржі, який не можна надати фізично,

а не лише на товарах або фінансових активах⁷. Із того часу розмаїття деривативних контрактів обмежується лише людською уявою.

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

Бурхливий розвиток фінансової справи

До 1990-х років у Європі було обмаль сек'юризованих боргових продуктів (ABS, CDO тощо). Однак, згідно з оцінкою ОЕСР, до 2010 року європейський ринок цих продуктів збільшився до близько 2,7 трильйона доларів США. Але це було значно менше, ніж на ринку Сполучених Штатів, який, за оцінками, становив близько 10,7 трильйона доларів США — ці продукти існували на ньому значно довше, особливо з урахуванням того, що ВВП Європейського Союзу перевищував ВВП Сполучених Штатів більш ніж на 10%.⁸

Ринки деривативів зростали ще швидше. До 1980-х років вони приносили низький дохід, однак, за підрахунками МВФ, уже до 2011 року глобальний ринок позабіржових деривативів становив 648 трильйонів доларів США за неоплаченими показниками (тобто за сукупною величиною «ставок», що зазвичай у багато разів перевищують реальні активи). «Ринкова вартість» самих контрактів оцінювалася в 27 трильйонів доларів США — порівняйте це зі 110-ма трильйонами сукупних банківських активів та 70-ма трильйонами доларів США світового ВВП (насправді ці показники не можна порівнювати; у їх подаю лише для того, щоб ви оцінили масштаби ринку деривативів)⁹.

Швидке зростання не обмежувалося новими фінансовими продуктами. Інша частина фінансового сектору також активно розвивалася. У 1980–2007 роках, за підрахунками Габрієля Пальма, відношення фінансових активів до світової продукції зросло від 1,2 до 4,410.

Відносний розмір фінансового сектору в багатьох заможних країнах був ще більшим, особливо (але не лише) в Сполучених Штатах і Великій Британії. Згідно з даними Пальма, відношення фінансових активів до ВВП у Великій Британії 2007 року сягнуло 700 %*.

* Франція, що позиціонує себе як альтернативу англо-американському фінансовому капіталізму, за цим показником не дуже відстала: у неї відношення фінансових активів до ВВП лише трохи нижче, ніж у Великій Британії.

Користуючись різними джерелами, Лапавітсас визначив, що у Великій Британії цей показник збільшився від близько 700 % наприкінці 1980-х до понад 1200 % на 2009 рік, або на 1800 %, якщо врахувати активи, якими громадяни й компанії Великої Британії володіють за кордоном¹¹. На підставі урядової статистики США Джеймс Кротті підрахував, що в Сполучених Штатах відношення фінансових активів до ВВП коливалося від 400 до 500 % у 1950–1970-х роках, але різко пішло вгору від початку 1980-х років після фінансової дерегуляції. На початку 2000-х років цей показник перевищив 900 %.¹²

Нова фінансова система та її наслідки

Нова фінансова система мала бути ефективнішою і безпечнішою
Усе це означало, що за останні три десятиріччя виникла нова фінансова система. Ми бачили, як завдяки фінансовим інноваціям (або фінансовому інжинірингу, як дехто любить казати) з'являлося дедалі більше складних фінансових інструментів. Цей процес неабияк полегшився завдяки **фінансовій дерегуляції** — скасуванню або послабленню наявних обмежень фінансової діяльності, про що ми поговоримо пізніше.

Вважалося, що нова фінансова система буде ефективнішою і безпечнішою, ніж стара, де головними дійовими особами були комерційні банки, які довго розмірковували та працювали з обмеженою кількістю фінансових інструментів, тож виявилися неспроможними задовольняти дедалі більш розмаїті вимоги до фінансового ризику. Багато хто також вірив, що завдяки розширенню меж свободи договору гравці на фінансовому ринку створять інноваційні методи оцінювання ризику й ефективніше оцінюватимуть активи, а система завдяки цьому стане більш стабільною.

Ніхто не розглядав як серйозну загрозу те, що нові фінансові інструменти надто складні для безпечної роботи з ними. Економісти, які обстоюють ринок, заявляли, що на вільному ринку контракт укладається лише тоді, коли його сторони знають, що отримають від нього зиск, особливо якщо вони є «переважно передовими фінансовими установами, здатними захиститися від шахрайства

і неплатоспроможності контрагента». Саме так казав Ларрі Саммерс, тодішній заступник міністра фінансів США, у зверненні до Конгресу 1998 року*.

Одним із «передових» діячів був такий собі Джо Кассано, тодішній головний фінансовий директор компанії AIG — американської страхової компанії, яку восени 2008 року уряд країни врятував екстреною фінансовою допомогою. Лише за півроку до краху компанії він казав: «Якщо серйозно, то нам складно навіть уявити в межах розумного розвиток подій, що могли б призвести до втрати бодай одного долара за будь-якою операцією [з кредитними дефолтними свопами]».

Віру в абсолютну надійність ринку мали також державні чиновники. На піку зростання «бульбашки» на ринку нерухомості США ключові політики торочили, що ніякої «бульбашки» немає. У червні 2005 року, визнавши, що «на деяких місцевих ринках з'явилися ознаки піни», Алан Грінспен, тодішній голова Правління Федеральної резервної системи, запевняв конгресменів, що «"бульбашка" в цінах на житло в масштабах усєї країни є малоімовірною». За кілька місяців потому, в жовтні 2006 року, Бен Бернанк, тогочасний голова Ради економічних радників Президента США (Джорджа Буша-молодшого) і голова Правління Федеральної резервної системи від лютого 2006 до січня 2014 року, у зверненні до Конгресу зазначив, що 25-відсоткове зростання цін на житло в Сполучених Штатах, яке відбулося за попередні два роки, «здебільшого свідчить про потужні економічні підвалини».

Ще більше ускладнення погіршило неефективність і нестабільність фінансової системи

Усупереч усім запевненням, «бульбашка» на ринку нерухомості США луснула в 2007–2008 роках: ціни були аж надто високими

* Саммерс, який до призначення на посаду був професором економіки в Гарвардському університеті, працював головним економістом Світового банку (1991–1993), а потім став міністром фінансів (липень 1999 — січень 2001) за другого президентства Білла Клінтона. Згодом, за першого президентського терміну Барака Обами, він був директором Національної економічної ради (січень 2009 р — грудень 2010).

на тлі реальних показників господарства, і втримувати їх стало неможливо. Одночасно розвалилися ринки забезпечених борговими зобов'язаннями облігацій і кредитних дефолтних свопів, що існували за рахунок «бульбашки». Наслідком стала найбільша фінансова криза з часів Великої депресії. Після світової фінансової кризи 2008 року з'явилося багато свідчень того, що керівники «провідних» фінансових установ, про які розповідав Саммерс, і впевнені в своїх силах державні чиновники насправді не розуміли, що коїться.

Так сталося внаслідок значного ускладнення фінансової системи. Енді Голдейн, виконавчий директор із питань фінансової стабільності Банку Англії, якось сказав, що для повного розуміння забезпеченої борговими зобов'язаннями облігації¹² потенційний інвестор має перечитати понад один мільярд сторінок із поясненнями¹³. Деякі банкіри мені зізнавалися, що їм часто доводиться працювати з деривативними контрактами обсягом у декілька сотень сторінок, які вони, звісно, не мають часу читати. Для розв'язання проблеми перевантаження інформацією було розроблено складні математичні моделі, але зрештою розвиток подій довів, що вони в кращому разі абсолютно не відповідають вимогам, а в гіршому — створюють хибне відчуття контролю ситуації. Згідно з цими моделями, імовірність того, що сталося 2008 року, була такою, як вигреш у лотерею 22 або 23 рази поспіль¹⁴.

Посилення взаємозв'язків — ще одна причина послаблення надійності фінансової системи

У контексті загальної дерегуляції фінансового сектору стало ширше трактуватися поняття фінансового договору (наприклад, з'явилася можливість укладати деривативні контракти з приводу індексів), виникло об'єднання в пули, структурування та значне позавлення в торгівлі новими фінансовими продуктами.

Спершу Велика Британія і Сполучені Штати на початку 1980-х років, а згодом інші країни одна за одною послаблювали чи навіть скасовували широкий спектр фінансових обмежень: пруденційне регулювання комерційних банків, особливо регулювання ліквідності та відношення власних і кредитних коштів; верхню межу відсоткової ставки, яку мають право встановлювати кредитори;

обмеження на види активів, якими можуть володіти фінансові фірми (наприклад, зняття обмеження, що існувало до 1980-х років і забороняло ощадно-кредитним установам США видавати споживчі та комерційні кредити під заставу нерухомості); вимоги до інтенсивності кредитування (зокрема, вимоги до відношення суми кредиту до вартості житла при іпотечному кредитуванні); послаблення та часто скасування обмеження на транскордонний рух капіталу (з приводу останнього див. розділ 12).

Унаслідок цих змін всередині фінансової системи з'явилися нові, не бачені досі зв'язки. Причому це сталося не лише між різними секторами системи, скажімо, між комерційними банками та страховими компаніями, що активно долучилися до торгівлі деривативами; зв'язки посилилися між країнами. Першим провісником лиха стали американські облігації, забезпечені борговими зобов'язаннями, помічені німецькими та швейцарськими банками, які їх придбали. Через посилення взаємопов'язаності негаразди в одній частині системи швидко поширювалися на інші частини, дедалі більше розхитуючи систему в цілому.

Річ у тім, що хоч би як вправно об'єднувалися пули, структурувалися та розраховувалися майбутні вигоди від фінансових продуктів, зрештою залишиться той самий субстандартний іпотечний позичальник у Флориді, та сама маленька компанія в Нагої і той самий хлопець, який узяв гроші в кредит для придбання автівки в Нанті — всі вони мають сплачувати кредити, на яких тримаються нові фінансові продукти. Створюючи розмаїття продуктів, які об'єднують різні частинки системи, ви насправді збільшуєте силу, з якою неплатоспроможність позичальників вдарить по самій системі.

Як нова фінансова система змусила нефінансові корпорації орієнтуватися на короткочасну перспективу

Виникнення нової фінансової системи зачепило не лише фінансовий сектор — воно також суттєво змінило роботу нефінансових корпорацій. Особливо помітними зміни стали в Сполучених Штатах і Великій Британії, де нова фінансова система розвинулася найбільше, і де, на відміну від Німеччини чи Японії, зацікавлені особи компаній (за винятком акціонерів) мало впливали на управління ними.

Першою важливою зміною стало подальше стискання часових меж в управлінні. З часу виникнення ворожих поглинань у 1980-х роках (згадайте Гордона Гекко з розділу 3) компанії вже відчували більший тиск і мусили забезпечувати прибуток у нетривалі терміни — за необхідності, ціною довготривалої конкурентоспроможності. Однак із виникненням такої кількості фінансових інструментів, які забезпечують швидку й високу прибутковість, акціонери за останні кілька десятиріч стали ще більш нетерплячими. У Великій Британії, приміром, середній термін утримання акцій, що вже скоротився від п'яти років у середині 1960-х до двох у 1980-ті, наприкінці 2007 року зменшився до семи з половиною місяців¹⁵.

Унаслідок цього між професійними управлінцями корпорацій і короткотерміновими акціонерами, яких ставало дедалі більше, утворився «нечестивий союз» під об'єднавчим закликом до «максимізації прибутку акціонерів» (див. розділ 5). У цьому союзі управлінцям платили астрономічно високу зарплату в обмін на максимальне збільшення короткотермінової прибутковості (навіть якщо для цього доводилося жертвувати якістю продукції і трудовим ентузіазмом працівників) і розподіл якомога більшої частини прибутків між акціонерами в формі дивідендів та **зворотного викупу акцій** (коли компанії купують власні акції, аби штучно підтримати їхню ціну).

Це призвело до того, що в компанії майже не лишилося ресурсів, що можна було інвестувати в устаткування, науково-дослідну роботу та навчання працівників. Це зменшило довготривалу продуктивність, а отже, й конкурентоспроможність. Коли компанія потрапляла в халепу, більшості фахових менеджерів і короткотермінових інвесторів, які цю халепу влаштували, вже не було в компанії.

Фінансіалізація нефінансових корпорацій

Нова фінансова система не лише змусила нефінансові корпорації працювати на прибуток у стислих часових межах. Через неї вони стали «фінансіалізованими», тобто більш залежними від власної фінансової діяльності. Через більшу прибутковість фінансових активів порівняно з традиційними видами діяльності багато компаній почали спрямовувати дедалі більше ресурсів саме на управління

ними. У зв'язку з таким зміщенням уваги ці компанії почали ще менше цікавитися забезпеченням технологічного, довготривалого виробничого потенціалу, ніж тоді, коли на них тиснули короткотермінові акціонери.

За останні кілька десятиріч деякі компанії інтенсивно збільшили фінансові підрозділи: *GE Capital* у компанії *General Electric*, *GMAC* у *GM* і *Ford Finance* у *Ford*. Деякі підрозділи набули такої ваги, що влітку 2013 року Рада нагляду за фінансовою стабільністю уряду США визнала один із них, *GE Capital*, «системно важливою фінансовою установою», хоча цей статус зазвичай отримують лише найбільші банки.

Надмірний розвиток фінансового сектора та його наслідки

За нових часів фінансовий сектор став значно прибутковішим за нефінансовий, хоча так було не завжди¹⁶. Це дозволило виплачувати працівникам більші зарплати й бонуси, тому в фінансову сферу потяглися найрозумніші люди незалежно від того, який фах вони опановували в університеті. На жаль, це призводить до нераціонального розподілу талантів, оскільки люди, які були б значно продуктивнішими в інших професіях (інженерній справі, хімії тощо) завзято торгують деривативами та розробляють математичні моделі для визначення їхньої ціни. До того ж, марно витрачається багато грошей на вищу освіту, оскільки чимало випускників не використовують у своїй роботі навички, набуті за роки навчання*.

Непропорційно велика сума, що накопичується в фінансовому секторі, дозволяє його представникам успішно лобіювати скасування законодавчих обмежень, навіть якщо вони вигідні суспільству. Перетікання працівників із фінансового сектору до регуляторних органів і навпаки означає, що часто лобіювання навіть не потрібне. Багато державних чиновників, які працювали колись у фінансовому секторі, інстинктивно прихильні до галузі, яку повинні регулювати. Це називається проблемою колообігу кадрів.

* Кілька років тому професор Девід Кінг, видатний кембриджський хімік і головний науковий радник уряду Великої Британії у 2000–2007 роках сказав мені, що приблизно 60 % його колишніх аспірантів тепер працюють у фінансовій галузі.

Ще гірше, що цей колообіг спровокував появу підступного виду корупції. Державні чиновники можуть трохи відступати від правил (що іноді межує з їх порушенням), аби допомогти потенційним роботодавцям. Деякі чиновники найвищого рівня ще хитріші. Звільняючись із роботи, вони не переймаються пошуком нової, а просто засновують приватні фонди інвестування в акції або хедж-фонди, в які вкладають гроші люди, на чию користь вони колись відступили від правил, хоча самі фактично не мають досвіду управління інвестиційним фондом.

Але ще складніше впоратися з домінуванням ідеології, що «оспіває» фінанси; вона виникає з могутності фінансового сектору й щедрості винагороди, яку отримують люди, котрі в ньому (або на нього) працюють. Політики й державні чиновники, попри некомпетентність, недбальство та цинізм, які чимало додали до причин кризи 2008 року, не виявляли бажання реформувати систему фінансового регулювання не лише через потужне лобіювання фінансистів. Іншою причиною є ідейна переконаність у тому, що максимальна свобода фінансової галузі слугує національним інтересам.

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

Фінансові кризи трапляються значно частіше

Для більшості людей світова криза 2008 року є переконливим доказом того, що нова фінансова система не змогла виконати обіцяне — не стала ефективною і стабільною. Однак слід зазначити, що кризі 2008-го передували багато дрібніших криз, що відбувалися протягом останніх тридцяти років. Їхня кількість вражає, навіть якщо розглядати лише основні.

У 1982 році в Чилі, після радикальної лібералізації фінансового ринку в середині 1970-х за диктатури Піночета, сталася потужна банківська криза. Наприкінці 1980-х років ощадно-кредитні компанії Сполучених Штатів (їх ще називають ощадними касами) потрапили у велику халепу, оскільки уряд дозволив їм займатися більш ризикованою, потенційно прибутковішою діяльністю, зокрема комерційною нерухомістю та споживчими кредитами. Американському урядові довелося припинити діяльність майже чверті

ощадно-кредитних компаній і витратити державні кошти в сумі 3 % ВВП, аби усунути наслідки.

Дев'яності роки минулого століття розпочалися з банківських криз у Швеції, Фінляндії та Норвегії після того, як наприкінці 1980-х там відбулася фінансова дерегуляція. Після цього в Мексиці у 1994–1995 роках сталася «текілова криза». За нею 1997 року розпочалися кризи в азійських країнах «економічного дива»: Таїланді, Індонезії, Малайзії та Південній Кореї, — через їхню економічну відкритість і дерегуляцію наприкінці 1980-х — на початку 1990-х років. Відразу за азійською сталася російська криза 1998 року, за нею — бразильська 1999-го та аргентинська 2002 р. Дві останні були в основному наслідком фінансової дерегуляції.

І це лише найпомітніші фінансові кризи, хоча від середини 1970-х років світ бачив їх набагато більше. Згідно з одним часто цитованим дослідженням¹⁷, від завершення Другої світової війни до середини 1970-х банківських криз не зазнавала жодна країна, оскільки фінансовий сектор тоді жорстко регулювався. Від середини 1970-х до кінця 1980-х років частка країн, які переживали банківську кризу збільшилася до 5-10 % в структурі світового доходу. Ця частка згодом різко зросла приблизно до 20 % у середині 1990-х, а потім на короткий час упала до нуля на кілька років у середині 2000-х, однак після цього знову зросла до 35 % після світової фінансової кризи 2008 року.

«Нечестивий союз» між короткотерміновими акціонерами та фаховими управлінцями знизив інвестспроможність підприємств

Виникнення моделі «максимізації прибутку акціонерів» у добу нової фінансової системи суттєво зменшило ресурси нефінансових корпорацій для довготривалого інвестування.

У цю добу відбулося значне зростання **розподілених прибутків**, тобто прибутків, сплачених акціонерам у формі дивідендів і зворотного викупу акцій. Наприклад, частка розподілених прибутків від сукупної величини корпоративних прибутків у США в 1950–1970-х роках становила 35-45 %¹⁸. У 2001–2010 роках найбільші американські компанії розподілили 94 % своїх прибутків, а найбільші британські — 89 %¹⁹.

Це значно зменшило спроможність корпорацій цих країн до інвестування. Попри поширену думку, головним джерелом інвестиційного фінансування є не емісія нових акцій або банківських кредитів, а **нерозподілений прибуток** (тобто прибуток, не розподілений між акціонерами). Відтак, значне падіння нерозподіленого прибутку — від 55-65 % лише до 6 % у випадку з американськими корпораціями — означало зменшення довготривалої інвестоспроможності корпорацій.

Нефінансові компанії (принаймні в США) стали в своїх прибутках більш залежними від фінансової діяльності

У Сполучених Штатах це стало особливо помітним: нефінансові компанії набагато збільшили фінансові активи. Відношення фінансових активів до нефінансових у нефінансових корпораціях поступово зросло від 30 % у 1950 році до 40 % у 1982-му. З того часу почалося стрімке зростання, яке 2001 року досягло 100 %. Відтоді показник знизився до 81 % 2008 року. Нове різке зростання сталося 2009-го та сягнуло 104 % й залишилося майже незмінним²⁰.

Для деяких компаній їхні фінансові підрозділи останнім часом стали головним джерелом прибутків і відсунули на задній план первинні виробничі підрозділи. У 2003 році 45 % прибутків компанії *General Electric* приносив фінансовий підрозділ *GE Capital*. 2004-го 80 % прибутків *General Motors* отримувала від свого фінансово-го підрозділу *GMAC*; у 2001–2003 роках всі прибутки компанії *Ford* були результатом діяльності *Ford Finance*²¹.

Висновки: фінансову систему слід суворо регулювати саме тому, що вона має важливе значення

Капіталізм ніколи не став би таким, яким він є нині, без розвитку фінансової системи. Поширення комерційної банківської діяльності, виникнення фондового ринку, розвиток інвестиційних банківських послуг і розширення ринків корпоративних та державних облігацій дали нам змогу мобілізувати ресурси та об'єднати ризики

в не бачених досі масштабах. Без цього ми досі жили б у світі, в якому працювали б лише маленькі фабрики під керівництвом і за фінансування Рікардових «головних виробників», а підтримували би все це погано профінансовані й некомпетентні уряди.

На жаль, після виникнення нового фінансового світу протягом останніх трьох десятиліть наша фінансова система стала негативною силою. Фінансові фірми добре навчилися створювати великі прибутки за допомогою «бульбашок» активів, приховуючи їхню нестабільність об'єднанням у пули, структуруванням та в інший спосіб. Коли «бульбашка» лускає, вони спритно використовують свою економічну вагу й політичний вплив, аби забезпечити собі гроші на порятунок і субсидії з державної кишені, яку після цього потрібно наповнювати коштом населення через збільшення податків та урізування витрат. Цей сценарій розігрується від часів світової економічної кризи у величезних масштабах, але протягом останніх тридцяти років він десятки разів повторювався в зменшеному варіанті в різних частинах світу (Чилі, США, Швеції, Малайзії, Росії, Бразилії тощо).

Якщо ми не регулюватимемо фінансову систему набагато суворіше, то побачимо повторення цих криз. Багато згаданих у цьому розділі обмежень, послаблених або скасованих від 1980-х років, потрібно повернути чи навіть посилити. Такі регуляторні зміни не обходяться без фахових дискусій, на яких читачеві затримуватися не варто, але існує один чіткий принцип, який слід мати на увазі реформаторам: наша фінансова система має стати простішою.

Як ми вже говорили, фінансова система ускладнилася настільки, що її стало неможливо контролювати — ні начебто безпорадним державним чиновникам, ані гаданим передовим діячам фінансової галузі. Нам слід позбутися цієї складності, обмежити збільшення кількості занадто складних фінансових продуктів, особливо якщо їхні творці не можуть упевнено довести, що переваг більше, ніж витрат.

Цей принцип може здатися дуже радикальним, хоча насправді все не так. Ми постійно використовуємо його в медицині. Через складність будови людського організму та серйозність можливої шкоди, якої можуть завдати нові препарати, ми вимагаємо, аби виробники довели суспільству, що їхня продукція приносить більше

користі, аніж вимагає затрат²². Справді, межі законних фінансових контрактів постійно змінюються силою політичних рішень, у чому ми вже переконалися (згадайте хоча б деривативи).

Обстоювання суворішого регулювання фінансової системи аж ніяк не означає, що вона для господарства не важлива. Навпаки — регулювання необхідне саме тому, що фінансова система має дуже важливе значення. Коли люди ходили пішки, їздили на возах із волами або подорожували верхи на конях, не було світлофорів, гальм із автоблокуванням, пасків безпеки та повітряних подушок. Ці речі в нас тепер є, і ми вимагаємо їх регулювати, оскільки наші автівки потужні та швидкі, але можуть накоїти лиха, якщо бодай одна деталь вийде з ладу. Якщо ми не будемо так само дбати про фінансову систему, траплятимуться аварії, втечі з місця пригоди й навіть масові зіткнення.

Додаткова література

Y. AKYUZ

The Financial Crisis and the Global South: A Development Perspective
(London: Pluto Press, 2013)

G. EPSTEIN (ED.)

Financialization and the World Economy (Cheltenham: Edward Elgar, 2005)

G. INGHAM

The Nature of Money (Cambridge: Polity, 2004)

C. KINDLEBERGER

Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises
(London: Macmillan, 1978)

J. L. ANCHESTER

Whoops!: Why Everyone Owes Everyone And No One Can Pay
(London: Penguin, 2010)

C. L. APAVITSAS

Profiting without Producing: How Finance Exploits Us All (London: Verso, 2013)

F. MARTIN

Money: The Unauthorised Biography (London: Bodley Head, 2013)

B. SCOTT

The Heretic's Guide to Global Finance: Hacking the Future of Money
(London: Pluto Press, 2013)

РОЗДІЛ 9

«ХАЙ ЗДОХНЕ БОРИСОВА КОЗА»

НЕРІВНІСТЬ І БІДНІСТЬ

Селянин Іван заздрить сусідові Борису, бо в того є коза. З'являється фея і пропонує Іванові загадати одне бажання. Що ж він задумав? Аби здохла Борисова коза.

ДЕВІД ЛЕНДІС «БАГАТСТВО І БІДНІСТЬ НАРОДІВ»

Нерівність

*Такий Іван не один: прагнення до рівності
як рушій історії людства*

Іван і справді не один. У Кореї є приказка, що в нас щоразу болить живіт, коли двоюрідний брат купує земельну ділянку. Певен, багато читачів знають схожі жарти чи приказки про те, як люди заздять іншим собі на шкоду.

Прагнення до рівності — природне бажання людини, що є потужним рушієм історії людства. Саме рівність була одним із ідеалів Французької революції; одним із її найвідоміших гасел стало: «Свобода, рівність, братерство» (Liberté, Égalité, Fraternité). Під час Російської та інших соціалістичних революцій, які сталися по тому, головною ідеєю була саме рівність. Багатьох промислових страйків, демонстрацій, революцій та інших конфліктів не було б, якби люди не прагнули рівності.

«Знаєте, думаю, річ тут лише в заздрощах»

Однак, прибічники політики вільного ринку попереджають: не можна, щоб цей нищий інстинкт узяв над нами гору. Вони кажуть, що політики, які намагаються змусити багатіїв платити більше податків або обмежують суми премій у банківській сфері, займаються «політикою заздрощів». На їхню думку, не потрібно тягти заможних людей униз для створення рівності. Нерівність — це незворотний результат різної людської продуктивності. Заможні особи стали такими, бо вміли створювати багатство краще за інших. Якщо ми боротимемося проти природного стану речей, то зрештою досягнемо рівності — всі стануть однаково бідними. Принаймні в цьому нас запевняють. Міт Ромні, кандидат у президенти США від республіканців 2012 року, так сказав про невдоволених нерівністю: «Знаєте, думаю, річ тут лише в заздрощах».

За останні кілька десятиріч років прихильники вільного ринку спромоглися багато кого переконати, що левова частка національного доходу має потрапляти до рук тих, хто заробляє найбільше, оскільки це принесе користь усім. Їхнім улюбленим гаслом став афоризм: «Хвиля припливу підіймає всі човни», який приписують Джону Кеннеді; він нещодавно став популярним завдяки Роберту Рубіну, міністру фінансів США за президентства Білла Клінтона.

Коли в багатіїв більше грошей, вони більше їх вкладають і створюють більше доходів для інших людей: наймають собі більше робітників, а їхні підприємства купують у постачальників більше сировини. Якщо в багатія зростає особистий дохід, він багато витрачає, тож компанії, що продають, скажімо, спортивні автівки або дизайнерський одяг, збагачуються. Таким чином, ці компанії збільшують попит на автозапчастини або тканини, а їхні працівники отримують вищу зарплату й більше витрачають на харчі та одяг (щоправда, не дизайнерський). Цей ланцюг можна продовжувати. Відтак, якщо нагорі зростає дохід, більше буде «просочуватися» до нижчих рівнів господарства; як наслідок, усі стануть заможнішими. І хоча частка національного доходу, яку отримують незаможні, менша, в абсолютних цифрах вони все одно покращують своє становище. Саме це мав на увазі гуру економіки вільного ринку Мілтон Фрідман: «Більшість помилок в економіці виникають від... схильності думати, що існує один пиріг, і лише хтось один може його вхопити, забравши в інших»¹.

Віра в ефект просочування за останні три десятиріччя підштовхнула уряди багатьох країн до втілення політики на користь багатіїв або принаймні надала їм політичне прикриття. Відбулося послаблення обмежень на ринку товарів, праці та фінансів, тож заможні особи змогли легше заробляти. Знизилися податки на корпорації та підприємців із великими доходами, тож їм стало простіше утримати свої гроші.

Надто сильна нерівність погано впливає на господарство: нестабільність і обмеження мобільності

Навряд чи знайдуться прихильники тотального зрівнювання в Китаї за часів Мао Цзедуна або в Камбоджі за Пол Пота. Попри це,

багато хто вважає, що надто велика нерівність — це погано не лише з етичного погляду, а й з економічного*.

Дехто з економістів зауважує, що велика нерівність зменшує соціальну згуртованість і збільшує політичну нестабільність. Це, своєю чергою, відлякує інвесторів. Політична нестабільність робить майбутнє непевним; непевними стають і доходи від інвестицій. Скорочуються інвестиції — гальмується зростання.

Збільшення нерівності також посилює економічну нестабільність, що негативно впливає на зростання². Якщо більша частина національного доходу потрапляє до кишень тих, хто заробляє найбільше, може збільшитися коефіцієнт інвестування. Однак це означає, що господарство стає більш невизначеним, а отже, менш стабільним, як зазначав Кейнс (див. розділ 4). Багато економістів стверджували, що зростання нерівності відіграло важливу роль у виникненні світової фінансової кризи 2008 року. Доходи високого рівня (особливо в США) зросли ще більше, а фактичні зарплати більшості людей від 1970-х із місця не зрушили. Через незмінну зарплату люди опинилися у великих боргах, аби утриматися на рівні стандартів споживання, що спостерігалось нагорі. Збільшення боргів за житло (у частці ВВП) зробило господарство вразливим щодо потрясінь.

Була й інша думка: велика нерівність гальмує економічне зростання, оскільки створює перешкоди на шляху соціальної мобільності. Завадити соціальній мобільності може дорога освіта, яку здатне собі дозволити невелике число людей, але без якої годі сподіватися на гарно оплачувану роботу, особисті зв'язки всередині малої привілейованої групи (відомий французький соціолог П'єр Бурд'є назвав це соціальним капіталом)**, або навіть «субкультура»

* Один з етичних аргументів проти нерівності такий: велика нерівність морально неприйнятна, оскільки більшою частиною заробітків слід завдячувати щасливому випадку (наприклад, багатим батькам), а не вашим справжнім заслугам (власним зусиллям); група, в якій між учасниками існує забагато розбіжностей, не може бути повноцінною спільнотою; за велика нерівність підриває демократію, оскільки дає багатіям змогу мати непропорційно значний політичний вплив.

** Ще одне визначення цього терміну, запропоноване популярним американським політологом Робертом Патнем, — сукупність соціальних зв'язків між членами суспільства.

в межах еліти (наприклад, акцент і звички, яких набувають учні в елітних школах).

Зниження соціальної мобільності означає, що здібні люди з бідніших верств населення не претендують на посади високого рівня, тому їхні таланти марнуються — як з особистого, так і з суспільного погляду. На додачу, люди, які отримують високі посади, не є найкращими серед тих, кого могло б запропонувати суспільство, якби соціальна мобільність була вищою. Якщо такі перешкоди зберігаються протягом поколінь, то здібні молоді люди з менш привілейованих верств навіть не намагаються отримати посаду високого рівня (згадайте розділ 5). Це призводить до культурного та інтелектуального «кровозмішування» всередині еліти. Якщо вважати, що для великих змін необхідні свіжі ідеї та нестандартні підходи, суспільство із закритими елітами навряд чи зможе ефективно створювати інновації. Як наслідок, маємо послаблення економічного динамізму.

Нерівність призводить до негативних соціальних наслідків

Останні дослідження доводять, що нерівність призводить до кепських результатів у сфері охорони здоров'я і негативно позначається на інших соціальних показниках людського добробуту. І це на додачу до збільшення нерівності поширює бідність серед людей, а їхнє життя погіршується.

Цей аргумент нещодавно набув популярності завдяки книзі «Рівень духу» Річарда Вілкінсона та Кейт Пікетт. Автори вивчили дані з близько двадцяти заможних країн (грубо кажучи, це країни з вищим рівнем доходів на душу населення, ніж у Португалії, де він становить близько 20 тис. доларів США). Дослідники стверджують, що країни, в яких панує нерівність, мають однозначно гірші результати за показниками смертності немовлят, підліткової вагітності, освіти, вбивств та ув'язнень, а також за тривалістю життя, психічними хворобами й ожирінням³.

Суспільство, де більше рівності, здебільшого швидше розвивається

Поряд із доказами того, що висока нерівність породжує негативні соціально-економічні наслідки, існує багато прикладів,

як суспільство з більшою егалітарністю розвивається набагато швидше за те, в якому панує нерівність⁴.

Протягом 1950–1980-х років, у часи свого «економічного дива» Японія, Південна Корея і Тайвань зростали набагато швидше за інші країни, попри меншу нерівність. Японія розвивалася набагато швидше за Сполучені Штати, а Корея і Тайвань — швидше, ніж країни Африки та Латинської Америки.

Країна з найбільшою рівністю в світі (навіть більшою, ніж у колишніх радянських країнах у добу соціалізму), Фінляндія, розвивалася значно швидше, ніж США — одна з багатих країн із найбільшою нерівністю. У 1960–2010 роках середній темп приросту доходу на душу населення за рік у Фінляндії становив 2,7 %; у Сполучених Штатах — 2 %. Це означає, що протягом цього періоду дохід у Сполучених Штатах зріс у 2,7 раза, а в Фінляндії — у 3,8.

Ці приклади не доводять, що посилення нерівності призводить до зниження зростання. Є й інші приклади, коли в «рівному» суспільстві зростання відбувається повільніше, ніж у країнах, де нерівність більша. Однак цього достатньо, щоб спростувати надто примітивну думку про те, що начебто більша нерівність — це добре для зростання. Окрім того, статистичні дослідження, що охоплюють багато країн, показують негативну кореляцію (це не обов'язково свідчить про причинний зв'язок) між ступенем нерівності в країні й темпами її зростання.

Аналіз того самого суспільства протягом певного часу також свідчить про те, що нерівність негативно впливає на зростання. Протягом останніх тридцяти років, попри те, що частки доходів «нагорі» в більшості країн зростали, рівень інвестування й економічного зростання здебільшого знизився.

Деякі тварини більш рівні за інших: забагато рівності — це також погано

Безперечно, наведена інформація не свідчить про те, що зменшення нерівності є запорукою покращення життя. Якщо нерівність за доходами надто мала, люди можуть втратити бажання наполегливо працювати або створювати для заробітку щось нове, як це й було

в соціалістичних країнах; особливо сумнозвісний приклад — сільськогосподарські комуни в Китаї за правління Мао.

Однак найгірше те, що майже цілковита рівність у доходах була фарсом. У цих країнах малий розрив у доходах супроводжувався великою нерівністю в інших сферах (наприклад, у доступі до якісних імпортованих товарів, можливості подорожувати за кордоном), і ця нерівність ґрунтувалася на ідеологічній відповідності або навіть на особистих зв'язках.

Джордж Орвелл збагнув це ще на етапі виникнення соціалізму й у «Колгоспі тварин», сатирі на Російську революцію, вигадав слоган «Деякі тварини рівніші за інших». До початку 1970-х усвідомлення цього викликало в населення радянських країн чимало цинізму, що відбилося в жарті: «Вони вдають, що нам платять, а ми — що працюємо». Коли наприкінці 1980-х років усе почало руйнуватися, мало хто хотів захищати систему, яку інакше як лицемірною назвати складно.

Найбільш правильний висновок із нашого огляду теорій і практичних даних: ні замала, ні завелика нерівність не призведе ні до чого доброго. Вона може заважати економічному зростанню й породжувати різні соціальні негаразди.

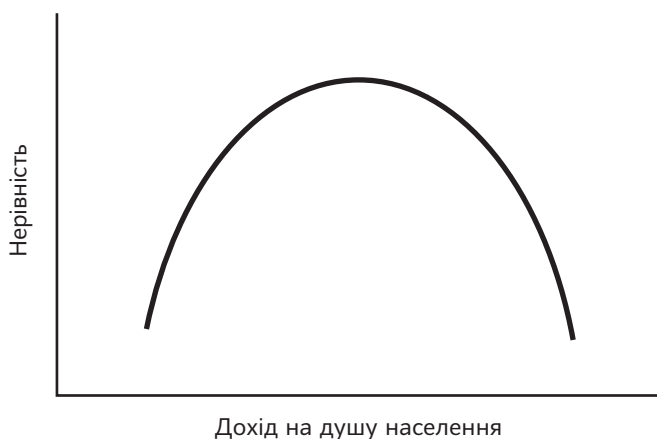
Гіпотеза Кузнеця: нерівність із часом

Саймон Кузнець, американський економіст російського походження*, який одним із перших отримав Нобелівську премію з економіки (1971 року, а вперше був премійований 1969-го), запропонував теорію, що пояснювала нерівність із часом. Так звана гіпотеза Кузнеця полягає в тому, що протягом економічного розвитку нерівність у країні спочатку збільшується, а потім зменшується. Ця гіпотеза значно вплинула на методи вивчення нерівності протягом останніх п'ятдесяти років, тому важливо зрозуміти, про що йдеться.

На думку Кузнеця, на перших етапах економічного розвитку розподіл доходу залишається доволі рівним. Це пояснюється

* Насправді, Саймон (Семен) Кузнець народився на території сучасної Білорусі, а дитинство і юність провів в Україні, тому вважається американським та українським ученим. — Прим. наук. ред.

тим, що на цьому етапі більшість населення — незаможні фермери. З розвитком індустріалізації і піднесенням країни дедалі більше людей залишають сільське господарство та переходять у промисловість, де отримують більшу зарплату. Через це збільшується нерівність. Із подальшим розвитком господарства, на думку Кузнеця, нерівність починає зменшуватися. Тепер більшість населення працює в промисловому секторі або в сфері послуг, яка обслуговує промисловий сектор, тоді як незначна частина населення залишається в сільському господарстві й отримує низьку зарплату. Це відображає відома U-подібна крива, яку називають кривою Кузнеця. Її наведено нижче.



Гіпотеза Кузнеця не витримує критики...

Попри свою популярність, гіпотеза Кузнеця має слабке обґрунтування. До 1970-х років здавалося, що цю теорію підтверджує досвід сучасних заможних країн. На початку індустріалізації нерівність у них зростала й за деякий час досягала піку: скажімо, в Англії у середині XIX століття, а в США — на початку XX століття; зрештою нерівність знижувалася. Однак від 1980-х років у більшості цих країн нерівність збільшилася, причому в деяких випадках дуже суттєво (прикладом знову є США та Велика Британія); відтак розпочався новий стрибок наприкінці кривої.

Для країн, що розвиваються, гіпотеза також виявилася хибною. З початком економічного розвитку в більшості з них (за винятком Кореї і Тайваню) нерівність посилилася, але з подальшим економічним розвитком у більшості країн вона так і не зменшилася.

...тому що важливу роль відіграє економічна політика

Те, що гіпотеза Кузнеця не підтвердилася на практиці, здебільшого пояснюється тим, що для встановлення нерівності важливе значення має економічна політика.

Я вже згадував, що недавнє значне посилення нерівності в Сполучених Штатах і Великій Британії здебільшого відбулося через дерегуляцію та скорочення податків для заможних людей.

У Кореї і Тайвані стрибок нерівності на ранньому етапі економічного розвитку в 1950–1960-х роках не відбувся також із політичних причин. Упродовж цього часу країни втілювали програми земельної реформи, за якими власники угідь були змушені продати більшу частину землі орендарям за цінами, нижчими за ринкові. Після цього їхні уряди захистили щойно утворений клас нових землеволодільців, встановивши обмеження на імпорт і надавши субсидії на послуги удобрення та зрошення; маленькі крамниці уряд уперто захищав від конкуренції з великими магазинами.

Насправді Кузнець сам не вірив, що нерівність на пізньому етапі економічного розвитку зменшиться автоматично. Хоча він і вважав, що сутність сучасного економічного розвитку можна зобразити перевернутою U-подібною кривою, однак наголошував, що фактичне зменшення нерівності значною мірою залежить від потужності профспілок і особливо — від потужності механізму загального добробуту.

Цей механізм відіграє важливу роль для визначення різниці в доходах. Доказом цього є те, що до стягнення податків і зборів через механізм загального добробуту в деяких країнах Європи (Франції, Австрії, Бельгії) різниця в доходах була така сама, як у Сполучених Штатах, чи навіть більша (в Німеччині та Італії).

Як ми переконаємося далі, після стягнення податків і зборів у цих країнах встановилася набагато більша рівність, ніж у США.

Нерівність буває різною

Хоча найчастіше говорять про різницю в доходах, це лише один із видів економічної нерівності. Можна ще згадати економічну нерівність у розподілі багатства (наприклад, володіння активами: нерухомістю чи акціями), або в людському капіталі (цей модний, але суперечливий термін означає навички, здобуті під час навчання та професійної підготовки).

Також існує нерівність за неекономічними чинниками. У багатьох країнах люди, які мають «неправильну» касту, національну приналежність, релігію, стать, сексуальну орієнтацію або ідеологію, не мають доступу до політичних або університетських посад чи до престижної роботи.

Як виміряти нерівність: коефіцієнт

Джині та відношення Пальма

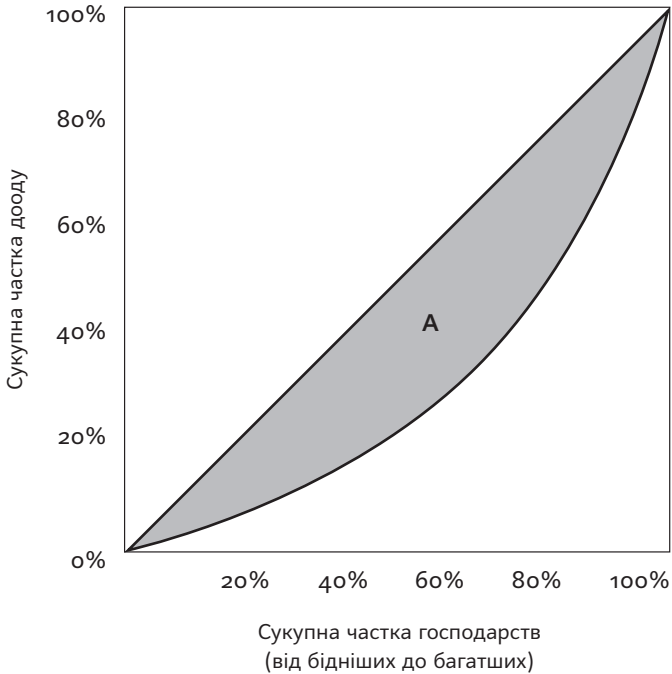
З усіх видів нерівності лише розрив у доходах і багатстві можна виміряти відразу, проте даних про багатство значно менше, тому більшість інформації, яку ми отримуємо, стосується різниці в доходах. Ці дані іноді беруться з досліджень споживання, а не з фактичних доходів, які складніше відстежити.

Існує кілька способів визначити, наскільки неоднаково розподіляються доходи⁵. Зазвичай використовують методіку за назвою «коефіцієнт Джині» (на честь Коррадо Джині — італійського статистика початку ХХ століття). На наступному графіку ви побачите, що цей метод порівнює фактичний розподіл доходів (на графіку це крива Лоренца)⁶ зі станом повної рівності (на графіку це лінія під кутом 45°). Крива Лоренца відбиває частку сукупного доходу в господарстві, яку сумарно отримує x % населення на нижній осі графіка. Коефіцієнт розраховується як частка ділянки графіка між кривою Лоренца та лінією під кутом 45° над нижнім трикутником графіка ($A/(A+B)$).

$$\text{Коефіцієнт Джині} = A/(A+B)=$$

Ділянка графіка між кривою Лоренца

Лінія під кутом 45° над нижнім трикутником графіка



Нещодавно мій колега з Кембриджського університету Габріель Пальма запропонував використовувати відношення між частками доходів 10% найбагатших верств населення та 40% найбідніших, оскільки так точніше й легше визначати різницю доходів у країні⁷. Помітивши, що частка, яку отримують проміжні 50% у розподілі доходів, є майже однаковою у всіх країнах незалежно від політичного курсу, Пальма зазначив, що вивчення часток на протилежних кінцях графіка, які відрізняються більше, дає нам краще уявлення про нерівність. Цей показник називається відношенням Пальма. Він дозволяє уникнути надмірної залежності коефіцієнта Джині

від змін у середній частині розподілу доходів, де в будь-якому випадку складніше змінити щось шляхом політичного втручання⁸.

Нерівність між ким?

Більшість даних про нерівність, зокрема коефіцієнт Джині, розраховується для кожної країни окремо. Однак через зближення світових господарств завдяки глобалізації людей більше цікавить розподіл доходів у світі в цілому. Таку інформацію надає глобальний коефіцієнт Джині. Під час розрахунку всі люди на планеті вважаються громадянами однієї країни.

Дехто (і я теж) вважає, що глобальний коефіцієнт Джині не такий уже й потрібний, адже світ не став (принаймні, поки що) справжньою спільнотою. Різниця в доходах має значення лише тому, що в нас є почуття (симпатія, відраза, солідарність, жорстокість тощо) до тих, кого охоплює статистика; ми перебуваємо з ними в одній референтній групі. І нам байдуже до того, як живуть люди, які не входять до нашої референтної групи*.

Іван у тій історії на початку розділу не задумав, щоб цар став жебраком, бо цар не входив до його референтної групи; він хотів, аби зникла маленька Борисова перевага відносно нього. Такий самий корейський селянин (назвемо його Янгсу) задрив не землевласникові, який придбав велику земельну ділянку, — а своєму двоюрідному братові, який розжився невеличким клаптиком землі.

Нерівність у світі в цілому справді викликає дедалі більше зацікавлення, оскільки люди більше дізнаються про життя в різних частинах світу завдяки розвитку засобів масової інформації та інтернету. Внаслідок цього в них виникає відчуття належності до світової спільноти. Однак ще багато часу спливе, поки в нас з'явиться право запевняти будь-якого незаможного китайського селянина, що йому не треба засмучуватися через дедалі більшу нерівність у країні, бо

* Для кращого розуміння проведіть подумки невеличкий експеримент. Уявіть, що вчені знайшли 55 планет, на яких живуть розумні створіння. Усі вони значно багатші, ніж земляни, і мають величезну різницю в доходах між собою, тому галактичний коефіцієнт Джині дуже високий. Чи дуже б вас це засмутило? Мабуть, ні, бо ви цих створінь не знаєте і навіть не можете собі уявити, як вони живуть.

в світі в цілому рівності трохи побільшало. Це буде вже занадто ще й тому, що нерівність у Китаї — це в основному провина тих, хто заробляє дуже великі гроші й віддаляється за рівнем доходів від своїх співгромадян.

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

Теоретично коефіцієнт Джині може бути в діапазоні від нуля до одиниці. На практиці такі крайні значення неможливі. У жодному суспільстві, хоч би яким воно було рівним за духом чи за політикою, яку провадить, люди не можуть бути абсолютно рівними, а саме це потрібно, аби досягти нуля. У суспільстві, де коефіцієнт становить одиницю, всі люди невдовзі загинуть, окрім однієї, яка має все*. Практично в жодній країні коефіцієнт Джині не є меншим за 0,2 і вищим за 0,75.

Найменша та найбільша нерівність: Європа в порівнянні з Південною Африкою і Латинською Америкою

Значення коефіцієнта Джині можуть відрізнятися навіть у межах однієї країни; все залежить від джерела даних. Наприкінці 2000-х років ОЕСР визначила, що коефіцієнт Джині для Данії становить близько 0,25, а Міжнародна організація праці (МОП) надала трохи вище значення — 0,28. У США розбіжність значна: ОЕСР — близько 0,38, за МОП — близько 0,459. Далі я використовуватиму дані МОП, оскільки число країн-членів ОЕСР значно менше¹⁰.

Найменший розрив у доходах здебільшого спостерігається в європейських країнах. У них коефіцієнт Джині становить 0,2-0,3. Більшість із них — це розвинені капіталістичні країни з потужним механізмом загального добробуту. Назвімо їх за алфавітом: Австрія, Бельгія, Данія, Нідерланди, Німеччина, Норвегія (країна з найменшою нерівністю в світі), Фінляндія, Франція та Швеція. Як уже зазначалося, до оподаткування та соціальних видатків у деяких із них нерівність була ще більшою, ніж у Сполучених Штатах, але сума стягнутих податків і перерозподілених коштів була

* Таким чином коефіцієнт Джині скоротиться до нуля та утвориться рівне суспільство, в якому буде одна людина.

настільки великою часткою ВВП, що врешті показники рівності в цих країнах стали набагато кращими, ніж у США. Деякі держави з найменшим розривом у доходах — це колишні соціалістичні країни, в яких збереглася егалітарна спадщина. Це — Словаччина, Словенія, Угорщина, Хорватія та Чеська Республіка.

Із протилежного боку розмістилися країни, в яких коефіцієнт Джині перевищує 0,6. Знову за алфавітом: Ботсвана, Мадагаскар, Намібія та Південно-Африканська Республіка. Усі вони розташовані на півдні Африки.

Вважається, що в країнах, де коефіцієнт Джині перевищує 0,5, панує значна нерівність. Це чимало країн Латинської Америки: Болівія, Бразилія, Гондурас, Колумбія, Коста-Рика, Панама, Парагвай і Чилі, а також Африки (Кот-д'Івуар, Мавританія та Руанда) і Азії (Камбоджа, Таїланд та Філіппіни). До цієї групи навіть входить одна колишня соціалістична країна — Грузія. За іронією долі, це батьківщина Сталіна.

У більшості інших країн коефіцієнт Джині становить 0,3-0,5. Сполучені Штати і Китай лежать у більш «нерівній» частині цього діапазону (0,45-0,5). Такі країни, як Уганда, Польща, Нова Зеландія та Італія перебувають по інший бік (близько 0,3). Грубо кажучи, коефіцієнт 0,35 — це межа, яка розділяє країни, де панує відносна рівність, і країни, де її немає¹¹.

Нерівність у багатстві значно більша, ніж у доходах

Дані про нерівність у багатстві набагато складніше відшукати, та й довіряти їм так само, як даним про нерівність у доходах, не варто. Очевидно, однак, що нерівність у багатстві значно більша, ніж у доходах, і це стосується всіх країн. Головне пояснення полягає в тому, що накопичувати багатство значно складніше, ніж отримувати дохід.

За даними ЮНКТАД (Конференції Організації Об'єднаних Націй із торгівлі та розвитку)^{*}, коефіцієнт Джині для багатства в п'ятнадцяти вивчених країнах, зокрема неможливих, таких як Індія

^{*} Британська кінострічка режисерів Денні Бойла та Лавліна Тандана 2008 р. — Прим. ред.

та Індонезія, а також багатих, таких як США і Норвегія, становить 0,5-0,8¹². Розрив між різницею в доходах і багатстві особливо великий у європейських країнах із малою різницею в доходах, наприклад, у Норвегії та Німеччині¹³.

Від 1980-х років у більшості країн розрив у доходах збільшився¹⁴

Найпомітніше зростання спостерігалось у Великій Британії та особливо в Сполучених Штатах, які активніше за інші країни світу втілювали політику підтримки багатих. У США частка доходу для 1 % тих, хто заробляє найбільше, в 1940–1970-х роках становила приблизно 10 %, але до 2007 року піднялася до 23 %¹⁵. За той самий період для 0,1 % найдорожчих працівників частка доходів збільшилася від 3-4 до понад 12 %¹⁶.

Приблизно з 2000 року зростання нерівності трохи сповільнилося. У багатьох латиноамериканських і африканських країнах на південь від Сахари, де традиційно панує висока нерівність, розрив у доходах став ненабагато меншим, хоча за міжнародними стандартами залишається дуже значним. У Латинській Америці це здебільшого результат політичного втручання: збільшення податків для багатих, мінімальної зарплати й видатків на соціальне забезпечення. Це ще раз доводить, що з гіпотези Кузнеця ми зробили правильний висновок.

За останні два століття збільшилася загальносвітова нерівність

За широко використовуваними даними Бургіньона та Моррісона, 1820 року глобальний коефіцієнт Джині становив близько 0,5; 1910-го він збільшився до 0,61; 1950-го — до 0,64; 1992-го — до 0,6617. Згідно з уже згаданим дослідженням ЮНКТАД, наприкінці 1980-х — на початку 1990-х років він становив близько 0,7, а в другій половині 2000-х знизився до 0,6618. Однак ці цифри не такі надійні, як національні коефіцієнти Джині.

Це означає, що якби світ був однією країною, два століття тому в ньому панувала б значна нерівність, як у Панамі або в Руанді, однак нерівність із плином часу лише посилилася, як у Південній Африці. Хоча від 1990-х років нерівності ненабагато поменшало завдяки Китаю, який почав швидко розвиватися.

Бідність

Бідність — домінуючий стан людства протягом більшої частини історії

Протягом своєї історії людство постійно страждало від бідності. Окрім королів, королев і героїв, у фольклорі та літературі до XIX століття найчастіше описувалися бідність і її наслідки. Зауважте, ми не говоримо про звичайні матеріальні труднощі. Ідеться про ту бідність, яка змушує людей красти хліб («Знедолені» Віктора Гюго), їсти варену землю («Добра земля») та навіть залишати дітей, аби було легше прогодувати родину («Гензель і Гретель»). Бідність нинішнього зразка можна побачити в фільмі «Мільйонер із нетрів»*, який знімали в нетрях індійського міста Мумбаї, де навіть піти до туалету доволі складно.

Таку бідність економісти називають **абсолютною бідністю**. Це відсутність доходу, необхідного для задоволення базових людських потреб, від яких залежить виживання: харчування, одяг і дах над головою. Таке становище людей почало змінюватися лише в XIX столітті, від початку Промислової революції. Попри це, як зазначалось у розділі 3, спочатку становище деяких людей навіть погіршилося.

Різні визначення бідності: абсолютна та відносна бідність

У наш час мало хто в заможних країнах (США, Німеччині та інших) страждає від абсолютної бідності. Однак ми й досі говоримо про бідність у цих країнах, тому що кожне суспільство має свої стандарти споживання, які вважаються необхідними для підтримання «добропорядності».

Така думка вперше виникла в Адама Сміта, який стверджував, що речі перетворюються на необхідність тоді, коли «чесним людям, навіть із найнижчого класу, стає негоже їх не мати». Він наводить відомий приклад: полотняна сорочка — це не «життєва необхідність», але «нині у більшій частині Європи чесний робітник

* Мається на увазі британська кінострічка «Мільйонер із нетрів» режисерів Денні Бойла і Лавліна Тандана 2008 р. — Прим. ред.

соромився би з'явитися на людях без полотняної сорочки, відсутність якої означала б ганебний ступінь бідності».

Бідність такого гатунку — це **відносна бідність**. За цим показником нині в більшості країн визначається національна **межа бідності**, яка встановлюється в розмірі певної частки (як правило 50-60 %) медіанного (середнього) доходу. Наприклад, 2012 року уряд США встановив межу бідності в сумі 23 050 доларів США на родину з чотирьох осіб.

Таке визначення відносної бідності природно пов'язує її з нерівністю. Буває так, що в країні, якщо вона достатньо заможна, не існує абсолютної бідності, навіть якщо там дуже значна нерівність. Проте в такій країні високий рівень відносної бідності.

Різні виміри бідності: бідність за доходами та багатовимірна бідність

Досі ми визначали бідність — абсолютну й відносну — прив'язуючи її до доходу, але варто також поговорити про **багатовимірну бідність**. Це означає, що люди можуть отримувати достатньо грошей для харчування та придбання одягу, але при цьому майже не мати доступу до освіти й послуг охорони здоров'я. Точаться суперечки про те, що саме входить у це поняття, але, певна річ, воно збільшує кількість людей, які живуть у бідності.

Вимірювання масштабів бідності: підрахунок числа бідних, або глибина бідності

Визначивши межу бідності — абсолютну чи відносну, за доходами чи багатовимірну — можна дізнатися, скільки людей опинилися за нею. Такий метод зветься кількісним підрахунком бідності.

Очевидним недоліком кількісного підрахунку є те, що він не розрізняє тих, хто перейшов межу лише трохи, й тих, хто перебуває далеко за нею. Через це деякі економісти вимірюють глибину бідності, оцінюючи кожну людину за тією відстанню, на якій вона перебуває від межі. Звісно, цей метод потребує більше інформації, ніж простий кількісний підрахунок, тому його не так просто застосувати.

Хоч би яким методом ми послуговувалися, статична картина бідності в певний час навряд дасть нам вичерпну інформацію, оскільки

багато хто часто перетинає цю межу в обох напрямках. Тому зрештою бідності зазнають набагато більше людей, ніж показує статистика в певний момент часу. Про людей, які залишаються бідними все своє життя або більшу його частину, говорять, що вони живуть у «хронічній» бідності.

Що не так із бідними людьми? Причини бідності

Усе починається з діснеївських мультфільмів, де маленьким дітям розповідають, що досягти можна будь-чого, якщо вірити у власні сили. Ми дорослішаємо, а нам і далі нав'язують думку про те, що люди — й лише вони — несуть відповідальність за все отримане від життя. Нас переконують, що ми мусимо прийняти те, що я називаю принципом *L'Oreal*: якщо хтось отримує десятки мільйонів фунтів стерлінгів на рік, то, напевне, «він того вартий». Підтекстом проходить думка, що люди бідні, бо недостатньо працюють і недостатньо стараються.

Зрештою, ми самі відповідаємо за те, як проживемо своє життя. Люди з приблизно однакових верств населення досягають різних успіхів у житті, бо мають різні таланти і здібності, докладають зусиль у різних напрямках. Було б нерозумно звинувачувати в усьому середовище або невезіння. Надмірними спробами придушити прояви таланту та зусилля особистості, як це робилося в колишніх соціалістичних країнах, створюється начебто рівне, але докорінно несправедливе суспільство, про що йшлося вище. Слід, однак, мати на увазі, що існують «структурні» причини бідності, неподдані людям.

Недостатнє харчування в дитячому віці, брак стимулу до навчання і школи з поганим рівнем якості освіти (які часто трапляються в бідних районах) обмежують розвиток дітяків і зменшують їхні перспективи. Батьки певною мірою можуть контролювати, як харчуються їхні діти та чи мають вони стимул до навчання; багато батьків у незаможних сім'ях, віддамо їм належне, щосили намагаються дати своїм дітям більше, ніж інші в тому самому становищі, але їхнім зусиллям є межа. Зрозуміло, що на плечі цих батьків лягає величезне фінансове навантаження. Більшість буквально знесилюється, балансує між двома чи трьома нестабільними способами

заробітку. Це при тому, що значна частина із них самі мали тяжке дитинство і не отримали якісної освіти.

Усе це означає, що діти з бідних родин розпочинають життєві перегони з баластом на ногах. Якщо немає соціальних заходів, здатних хоча б почати компенсувати їм тяжке життя (наприклад, фінансовою допомогою батькам на догляд за дитиною, збільшенням інвестицій у школи в бідних районах), ці діти не зможуть повністю реалізувати свій потенціал.

Навіть коли представники незаможних верств населення долають злидні та намагаються рухатися вгору шаблями соціальної драбини, на їхньому шляху, швидше за все, з'являться інші перепони. Брак особистих зв'язків і культурна прірва між ними та елітою часто призводять до того, що людей із незаможних прошарків дискримінують під час прийому на роботу, їм рідко вдається отримати підвищення на службі. Якщо трапляється так, що в цих людей є ще й інші «вади» — не та стать, раса, каста, релігія, сексуальна орієнтація тощо — їм буде ще складніше продемонструвати свої здібності на одному рівні з іншими.

Маніпульовані ринки

Через ці негаразди незаможним особам складно досягти успіху навіть в умовах найбільш чесного ринку, адже будь-які ринки зазвичай маніпулюються багатіями, як ми нещодавно це спостерігали на прикладах скандалів навколо шахрайського продажу фінансових продуктів і викривлення інформації, що подається до органів державного контролю.

Гроші дають змогу багатіям змінювати навіть базові правила. Назвімо речі своїми іменами: законними та незаконними шляхами вони привертають політиків на свій бік, часом просто купують політичні посади (про це більше в розділі 11). Наслідками цієї «політики грошей» стала дерегуляція на ринку фінансів і праці, а також зниження податків для заможних людей.

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

В абсолютній бідності живуть 1,4 мільярда людей, і більшість із них — громадяни країн із середнім рівнем доходу.

Наразі міжнародну (абсолютну) межу бідності встановлено на рівні 1,25 долара США на день за паритетом купівельної спроможності (ПКС). Вважається, що люди, які живуть на менші кошти, ніж ті, що потрібні, аби втриматися на цій межі, отримують мізерний дохід. Вони навіть не можуть придбати необхідний мінімум харчових продуктів. Благодійна організація «Оксфам» (Оксфордський комітет допомоги людям, які голодують) має на увазі саме таку бідність, коли закликає «залишити бідність в історії»; те саме говорять і лідери країн світу, коли обіцяють «викоринити крайню бідність і голод», як зазначено в Цілях розвитку тисячоліття ООН.

Якщо перевести цей показник у щорічний дохід, вийде 456 доларів США за ПКС. Це означає, що середній дохід з урахуванням ПКС у трійці найбідніших країн світу (Демократичній Республіці Конго, Ліберії та Бурунді) перебуває нижче межі абсолютної бідності.

Нині близько 1,4 мільярда людей, або кожна п'ята людина в світі, живуть менш ніж на 1,25 долара США на день. Цей показник збільшується до 1,7 мільярда людей, або кожної четвертої людини в світі, якщо рахувати за багатовимірною бідністю.

Парадоксальний факт: більшість бідних людей не живуть у найбідніших країнах. Понад 70 % осіб, які живуть в абсолютній бідності, мешкають у країнах із середнім рівнем доходу. Станом на середину 2000-х років понад 170 млн жителів Китаю (близько 13 % населення країни) та 450 млн жителів Індії (близько 42 % її населення) жили з доходу, який перебував за міжнародною межею бідності.

Національна межа бідності: від 5 до 80 %

Якщо говорити про відносну бідність, у кожній країні є офіційна межа, за якою можна визначити кількість бідних.

У заможних країнах частка людей, які живуть за національною межею бідності (**рівень бідності**), коливається в діапазоні між 5-6 % (Ірландія, Франція та Австрія) та 20 % (Португалія та Іспанія).

У багатьох незаможних країнах за національною межею бідності живе більшість населення, а сама межа незмінно вища за 1,25 долара США за ПКС. У деяких країнах рівень бідності за національною межею може сягати 80 %. Рівень бідності в Гаїті — 77 % згідно

з даними Світового банку і 80 % за даними ЦРУ (між іншим, ЦРУ — навдивовижу гарне джерело економічної статистики!).

Слід зазначити, що показники рівня бідності, розраховані за національною межею, не можна порівнювати за країнами, оскільки одні країни встановлюють межу вищу, ніж в інших.

За національною межею рівень бідності в Канаді, за останніми даними, становить 9,4 %, а в Данії — 13,4 %. Однак якщо ви поглянете на статистику ОЕСР, що використовує в підрахунках «загалом» (відносно) межу бідності, тобто частку населення, яке живе на менш ніж 50 % медіанного доходу на родину в кожній країні (після оподаткування і відрахувань), у Данії питання бідності поставлене набагато менш гостро, ніж у Канаді (рівень бідності в Данії — 6 %, у Канаді — 11,9 %).

Насправді з усіх країн-членів ОЕСР, які станом на 2011 рік мали дохід на душу населення понад 20 тис. доларів США, найнижчий рівень бідності мала Данія; за нею йшли Ісландія, Люксембург і Фінляндія. У цій групі країнами з найвищим рівнем бідності були Ізраїль (20,9 %), за ним — Сполучені Штати, Японія та Іспанія*.

Висновки: контроль над бідністю та нерівністю в наших руках

Бідність і нерівність — це, на жаль, поширені явища. Кожна п'ята людина в світі досі живе в умовах абсолютної бідності. Навіть у деяких заможних країнах, таких як США та Японія, кожна шоста людина живе у відносній бідності. За межами небагатьох країн Європи нерівність у доходах коливається від значної до приголомшливої.

Більшість людей вважають, що бідність і нерівність — неминучі результати природних відмінностей у здібностях людей. Нас закликають приймати цей стан справ так само, як ми приймаємо землетруси

* Рівень бідності в Ісландії — 6,4 %, Люксембурзі — 7,2 %, Фінляндії — 7,3 %; у США — 17,4 %, Японії — 16 %, Іспанії — 15,4 %.

та виверження вулканів. Однак, як ми переконалися в цьому розділі, бідність і нерівність підвладні людському втручанняю.

Враховуючи велику нерівність у бідних країнах, абсолютну (а також відносну) бідність можна скоротити без збільшення обсягів виробництва, якщо правильно розподілити доходи. Однак у довготривалій перспективі значне зниження абсолютної бідності потребує економічного розвитку. Як це робити — нещодавно продемонстрував Китай.

Так, заможні країни фактично позбулися абсолютної бідності, але деякі все-таки мають високий рівень відносної бідності й значну нерівність. Те, що рівень відносної бідності (5-20 %) та коефіцієнти Джині (0,2-0,3) неймовірно різняться в цих країнах, означає, що багаті країни, де більше нерівності та бідності, наприклад США, можуть значно знизити їх рівень через державне втручання.

Від державного втручання також чимало залежить те, хто опиниться на межі бідності. Навіть для того, аби надати бідним людям можливість виборсатися зі злиднів, потрібно забезпечити більшу рівність для виховання дитини (через покращення соціальних послуг та освіти), полегшити бідним людям доступ до роботи (через зменшення дискримінації та закритості на високих посадах) і запобігти ринковому маніпулюванню з боку багатіїв і впливових людей.

У доіндустріальній Кореї казали, що «навіть усемогутньому королеві впоратися з бідністю не до снаги». Навіть якщо раніше так і було, ситуація змінилася. Нині світ виробляє достатньо, аби викоринити абсолютну бідність. Навіть без усесвітнього розподілу доходів усі країни (окрім найбідніших) виробляють достатню для цього кількість товарів. Нерівність існуватиме завжди, але якщо політика буде правильною, ми зможемо жити в напрочуд рівному за рівнем доодів суспільстві, а про те, як цього домогтися, вам можуть розповісти норвежці, фіни, шведи та данці.

Додаткова література

A. BANERJEE AND E. DUFLO

Poor Economics (London: Penguin Books, 2012)

D. HULME

Global Poverty: How Global Governance Is Failing the Poor
(London: Routledge, 2010)

B. MILANOVIC

The Haves and the Have-Nots (New York: Basic Books, 2011)

A. SEN

Development as Freedom (Oxford: Oxford University Press, 2001)

J. STIGLITZ

The Price of Inequality (London: Allen Lane, 2012)

D. STUCKLER AND S. BASU

The Body Economic: Why Austerity Kills (London: Basic Books, 2013)

R. WILKINSON AND K. PICKETT

The Spirit Level: Why Equal Societies Almost Always Do Better
(London: Allen Lane, 2009)

РОЗДІЛ 10

**«У МЕНЕ Є КІЛЬКА
ЗНАЙОМИХ, ЯКІ
ПРАЦЮВАЛИ»**

РОБОТА І БЕЗРОБІТТЯ

Леді Глоссон: Ви працюєте десь, містере Вустер?

Берті: Ви маєте на увазі чесну працю?

Леді Глоссон: Так.

Берті: Мозолястими руками чи розумною головою?

Леді Глоссон: Авжеж.

Берті: У мене є кілька знайомих, які працювали.

Декому навіть сподобалося.

СЕРІАЛ «ПРИГОДИ ДЖИВСА І ВУСТЕРА»
(ВИРОБНИЦТВО КОМПАНІЇ ВВС, СЕЗОН 1,
СЕРІЯ 1 «ПРИБУТТЯ ДЖИВСА»)

Робота

Робота як визначальна умова існування людства

Для Берті Вустера — доброго, та нетямущого аристократа-денді (якого зіграв молодий Г'ю Лорі, відомий своєю роллю в серіалі «Доктор Хаус») у телеадаптації серії новел про пригоди Дживса і Вустера компанії BBC у 1980-х роках — робота є тим, чим займаються інші. Однак для інших людей, за винятком незначної кількості ледарів-багатіїв, або **дозвільного класу***, до якого й належав Вустер, робота — це визначальна умова існування протягом усієї історії.

До XIX століття більшість жителів нині багатих країн Заходу працювали 70–80 годин на тиждень, а дехто — й усі 100. Оскільки часто (хоча й не завжди) люди мали вільний час лише в неділю, щоб зранку піти до церкви, загалом виходило, що працювали вони щонайменше 11, а іноді й до 16-ти годин щодня.

Нині навіть у бідних країнах мало хто працює так багато. У середньому робочий тиждень триває 35–55 годин. Але навіть при цьому більшість дорослого населення близько половини свого часу, окрім сну, проводить на роботі (а якщо врахувати час, витрачений на дорогу до роботи, вийде ще більше); лише вихідні та оплачувані відпустки — можливість про неї забути.

* В економіці цей термін став відомим завдяки праці «Теорія класу нероб» Торстена Веблена (з ним ми познайомилися в розділі 4). Він щосили критикував демонстративне споживання (так він називав споживання, метою якого була демонстрація багатства, а не відчуття задоволення).

Собака, що не загавкав: дивна байдужість економіки до роботи

Попри постійну присутність роботи в нашому житті, в економіці це зазвичай другорядна тема. Цікаво, що про неї згадують лише тоді, коли говорять про безробіття, тобто відсутність роботи.

Зазвичай роботу розглядають як засіб отримання доходу. Ми звикли оцінювати дохід або дозвілля, але не роботу як таку. На думку неокласицистів, яка зараз є панівною в економіці, ми готові впокоритися з тягарем роботи лише тому, що отримуємо користь від речей, придбаних на зароблені гроші. Таким чином, ми працюємо лише доти, поки тягар додаткової одиниці роботи не врівноважується користю, отриманою від додаткового доходу.

Однак для більшості людей робота — це значно більше, ніж просто засіб заробітку. Ми проводимо на роботі багато часу, тож те, що там відбувається, впливає на наш фізіологічний і психологічний стан, а іноді навіть формує особистість.

Багато людей досі працюють в умовах порушення основних прав людини

Є чимало людей, для яких питання роботи нерозривно пов'язане із забезпеченням основних прав людини — точніше, з їх порушенням. Протягом більшої частини історії людства безліч робітників була позбавлена фундаментальних прав людини на особисту недоторканність — вони були рабами, яких, мов товар, можна було купити й продати.

Після скасування рабства у XIX столітті близько 1,5 млн індійців, китайців (кулі*) та навіть японців вирушили за кордон як **робітники за угодою учнівства**, аби замінити рабів. Тринідадський романіст індійського походження Відьядхар Сураджпрасад Найпол, який 2001 року отримав Нобелівську премію з літератури, кубинський танцюрист китайського походження Ятсен Чанг, який працював у Англійському національному балеті, а також фіджійський гольфіст індійського походження Віджей Сінгх нагадують нам про ту сторінку історії.

* Кулі — робітник і носій у країнах Азії. — Прим. пер.

Праця за договором учнівства не була рабством, оскільки робітник не був власністю роботодавця. Однак такий робітник не мав права змінити роботу, а протягом дії угоди (від трьох до десяти років) користувався лише мінімальною кількістю прав. У багатьох випадках умови праці виявлялися лише трохи кращими за ті, що були в рабів, яких робітники приїхали замінити; більшість із них жили у тих самих бараках, що й колишні раби.

Застерігаю вас від думки, що все це відійшло в минуле. На світі й досі живе безліч людей, праця яких базується на порушенні їхніх фундаментальних прав. Офіційно рабів може бути мало, але багато хто й досі займається **примусовою працею** в різних формах. Декого змусили так працювати (торгівля людьми), інші спочатку добровільно на це пішли, а потім їх силоміць утримали на роботі (найчастіше це практикується стосовно домашніх робітників), або не дозволили піти через борги перед роботодавцем, які штучно роздуваються шляхом завищення цін на працевлаштування, переміщення, їжу та житло. Деякі мігранти тяжко працюють в умовах, які мало чим відрізняються від умов робітників за угодою учнівства кінця XIX — початку XX століття.

Як робота формує нашу особистість

Навіть коли дотримуються основні права людини, робота так потужно на нас впливає, що цілком можна казати: вона нас формує.

Найбільш це помітно на прикладі **дитячої праці***. Коли діти виконують роботу дорослих, їхній розумовий і фізичний розвиток сповільнюється. Відтак, працюючи з юних літ, діти не розвивають свій потенціал сповна.

Робота формує і дорослих. Адам Сміт хвалив зростання продуктивності від дрібного поділу праці (див. розділ 2), однак переймався тим, що надто дрібний поділ пригнічує розумові здібності робітників. Цю думку весело й гостро обіграв Чарлі Чаплін в класичній стрічці «Нові часи». У ній він грає робітника, чия робота

* МОП визначає дитячу працю як залучення до роботи дітей віком до 15 років (для деяких видів робіт — до 12-ти), що заважає їхньому фізичному розвитку та освіті. Таким чином, дитячою працею не є хатня робота або рознесення газет.

обмежується простими одноманітними завданнями на високій швидкості. У нього не витримують нерви, і він втікає світ за очі.

Однак робота може впливати на нас і позитивно. Люди, яким їхнє заняття до вподоби, отримують відчуття самореалізації. Зрозуміло, що робота на фабриці порівняно з роботою в крамниці або навіть у сільському господарстві через притаманні їй особливості робить людей більш обізнаними в політиці та дисциплінує, адже вони працюють пліч-о-пліч, великим колективом у замкненому розподіленому просторі.

Робота впливає на фізичне, інтелектуальне та психологічне самопочуття

Навіть якщо вплив роботи не настільки сильний, аби нас формувати, вона все-таки значно впливає на наше самопочуття: фізичне, інтелектуальне й психологічне.

Деякі види робіт вимагають більших фізичних зусиль, небезпечніші та шкідливі для здоров'я. Довготривала робота виснажує і зрештою негативно позначається на здоров'ї.

Роботу в сферах ремісництва, мистецтва, конструювання, викладання, дослідницької діяльності тощо часто вважають цікавішою з інтелектуального боку завдяки більш вираженій творчій складовій.

Психологічний аспект швидше пов'язаний із взаєминами між підлеглим і роботодавцем, а не з фізичною чи інтелектуальною природою роботи як такою. У робітників може бути менша тривалість перерви, на них можуть більше тиснути керівники, їм можуть вселяти відчуття невпевненості, тож вони почуватимуться менш щасливими, ніж колеги на аналогічних посадах, яким більше пощастило з роботодавцем.

«Працювати, скільки хочеться»:

стандарту праці або вільний вибір

Якщо самопочуття людини настільки залежить від роботи, значить, необхідно встановити **стандарту праці** для регулювання тривалості робочого часу, техніки безпеки та гарантії отримання роботи.

Багато економістів виступають проти таких стандартів, особливо якщо їх визначає держава, а не «кодекси поведінки»

роботодавців чи добровільно укладені угоди з профспілками. Вони думають так: хоч би якими «занадто довгими» або «надміру небезпечними» були деякі види робіт, якщо вільні та дієздатні робітники погоджуються на них, слід приймати це як належне. Вони стверджують, що робітник погоджується на «погану» роботу, оскільки знає, що «погані» умови компенсуються зарплатою. Саме на цій підставі Верховний суд США в справі «Лохнер проти штату Нью-Йорк» постановив, що обмеження в десять годин на роботу пекарів, введене цим штатом, було неконституційним, адже «позбавляло пекарів свободи працювати, скільки їм хотілося»¹.

Така думка не безпідставна. Якщо хтось вільно обирає саме таку роботу, це апріорі означає, що цей варіант йому подобається більше за інші. Однак питання в тому, чи не був цей вибір зроблений за умов, які потрібно й можливо змінити. Більшість робітників, добровільно обираючи «погану» роботу, мають єдину альтернативу — померти з голоду. Можливо, безробіття настільки велике, що іншу роботу просто неможливо знайти. А може, вони не цікаві жодному іншому роботодавцеві, бо мають фізичні вади або не вміють читати й писати через тяжке дитинство. Буває і так, що робітники емігрували з сільської місцевості, де повинь знищила все їхнє майно, тому їм украй потрібна бодай якась робота. Однак чи можемо ми серйозно називати вибір за таких обставин вільним? Чи не діють ці люди з примусу, бо просто голодні?

Слід пам'ятати слова дона Елдера Камара — бразильського католицького архієпископа Олінди та Ресіфі, який відіграв провідну роль у лівому католицькому богослів'ї визволення, що було дуже популярним у Латинській Америці в 1950–1970-х роках: «Коли я даю їжу бідним, мене називають святим. Коли питаю, чому бідним людям нема чого їсти, мене називають комуністом». Можливо, нам усім варто бути трохи «комуністами» й замислюватися, чи є прийнятними ті умови, в яких бідні люди так відчайдушно й добровільно погоджуються на «погану» роботу*.

* Це питання розглядається в розділі 4 («Химерні люди, віра в незмінність статус-кво, нехтування виробництвом: слабкі сторони неокласичної школи»).

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

Примусова праця

За підрахунками МОП, станом на 2012 рік близько 21 млн людей в усьому світі залучені до примусової праці. Це лише 0,6 % усієї робочої сили, що становить 3,3 млрд людей (або 0,3 % населення планети). Але навіть цих 0,6 % не має бути.

Згідно з даними МОП, кількість підневільних працівників найбільша у колишніх соціалістичних країнах Європи та колишнього Радянського Союзу (0,42 % населення) й Африки (0,40 %). Навіть у заможних країнах примусово працюють 0,15 % населення².

Дитяча праця

МОП підрахувала, що в світі є 123 млн малолітніх робітників віком від п'яти до чотирнадцяти років — це 3,7 % усієї робочої сили. Однак це лише загальні дані; вважається, що в деяких найбідніших країнах працюють близько половини всіх дітей. Очолює цей список Гвінея-Бісау (57 %), за нею іде Ефіопія (53 %), Центральньоафриканська Республіка, Чад, Сьєрра-Леоне і Того (в цих країнах 47-48 %). Більшість інших країн із дуже високим рівнем дитячої праці (понад 30 %) теж африканські, однак є серед них і азійські (39 % у Камбоджі, 34 % у Непалі) та латиноамериканські (34 % в Перу).

Показник дитячої праці очевидно пов'язаний із рівнем бідності країни, але ним *не визначається*. У Бурунді малолітніх робітників 19 % попри те, що 2010 року дохід на душу населення в цій країні був найнижчим у світі. Показник Бурунді — це лише близько половини рівня дитячої праці в Перу, де того самого року дохід на душу населення становив 4710 доларів США — майже в 30 разів більше, ніж у Бурунді. Ішний приклад: Південна Корея в 1960-ті роки була однією з найбідніших країн світу, й саме в цей час фактично викоринила працю дітей віком до 12 років: базова освіта стала обов'язковою і активно впроваджувалася. Ці приклади доводять, що бідність — не виправдання поширеності дитячої праці, хоча через неї масштаби й швидкість викоринення дитячої праці можуть зменшуватися.

*Люди в бідних країнах працюють
набагато більше, ніж у багатих*

У більшості багатих країн люди працюють близько 35-ти годин на тиждень, хоча в азійських країнах робочий тиждень помітно довший: у Японії він триває 42 години; в Кореї — 44; в Сингапурі — 46)³. Люди в цих країнах працюють на половину чи навіть менше від того, як колись працювали їхні пра-пра-прадідуся та бабусі (70–80 годин на тиждень).

Зараз у бідних країнах люди працюють менше, ніж працювали люди з порівняним рівнем доходу в нині заможних країнах у XVIII–XIX столітті, однак значно більше, ніж сучасне населення багатих країн. Подекуди кількість відпрацьованих годин становить у середньому 55 на тиждень, як у Єгипті (55-56 годин) та в Перу (53-54 години). Також наводжу за абеткою інші країни, де люди працюють по 45-50 годин на тиждень: Бангладеш, Індія, Колумбія, Коста-Рика, Малайзія, Мексика, Парагвай, Таїланд, Туреччина та Шрі-Ланка.

У цих даних не враховується час, витрачений на роботу (не суто робочий час). У країнах із недосконалим громадським транспортом і розпорощеними житловими районами на добробут робітників суттєво негативно впливають довгі години, витрачені на дорогу. В Південній Африці, якщо ви бідний темношкірий працівник і живе в одному з віддалених «чорних» містечок, а працюєте в місті (досі переважно «білому»), вам лише на переміщення доведеться витратити близько шести годин. З іншого боку, в роботі дедалі активніше використовується інтернет, через що багато офісних працівників змушені працювати понад норму.

Повінь чи засуха: нерівномірний розподіл робочого часу

Вивчаючи статистику робочого часу, не слід забувати про те, що всі дані наведено в середньому значенні. У багатьох країнах люди працюють занадто багато (МОП вважає, що це більше 48-ми годин на тиждень), і це потенційно загрожує їхньому здоров'ю. Інші люди мають **неповну зайнятість за часом**: вони працюють неповний день, але хочуть працювати повний — як це трапилося з багатьма людьми після світової фінансової кризи 2008 року. В країнах,

що розвиваються, процвітає **приховане безробіття**: у людей є робота, яка дає дуже мало (а то й взагалі нічого не дає) для обсягів виробництва, а її основна функція — приносити дохід. Наприклад, робота на переповнених людьми родинних фермах, де працюють селяни, і **неофіційний сектор**, у якому зайняті бідняки (йдеться про незареєстровані фірми, що здебільшого складаються з однієї людини); люди «вигадують» собі роботу, аби можна було непомітно зебрати (про це згодом). Як то кажуть, ці люди просто не можуть дозволити собі сидіти без роботи.

Найбільше людей, які працюють значно більше за середні показники, живуть в Індонезії (51 %) та в Кореї (50 %); у Таїланді, Пакистані та Ефіопії таких людей понад 40 %. Найменша кількість — у Росії (3 %), Молдові (5 %), Норвегії (5 %) та Нідерландах (7 %).

*Скільки люди працюють насправді:
оплачувані відпустки та річна
тривалість робочого часу*

Попри це, показник тижневого робочого часу не дає нам повного розуміння ситуації. У деяких країнах люди працюють щодня протягом року, а в інших мають кілька тижнів оплачуваної відпустки; у Франції та Німеччині оплачувану відпустку можна брати аж на п'ять робочих тижнів (25 робочих днів) на рік. Через це нам потрібно вивчити щорічну тривалість робочого часу, аби повністю зрозуміти тривалість роботи в різних країнах.

Такі дані доступні лише для країн-членів ОЕСР. Із них станом на 2011 рік найкоротша щорічна тривалість робочого часу була в Нідерландах, Німеччині, Норвегії та Франції⁴. А найдовше люди працювали в Південній Кореї, Греції, Сполучених Штатах та Італії⁵. ОЕСР також має дані щодо низки країн, які не можна вважати багатими. Зокрема в Мексиці щорічна тривалість робочого часу більша, ніж у Південній Кореї (2250 годин і 2090 годин відповідно)⁶. Ще одна країна, що розвивається, член ОЕСР Чилі, з показником 2047 годин на рік, розташувалася між Кореєю та Грецією (2039 годин).

*Хто ледар? Міфи та факти
про робочий час*

Ці цифри показують, що культурні стереотипи щодо того, який народ працює мов чорний віл, а який байдикує, цілком хибні.

Мексиканці, яких у Сполучених Штатах вважають еталонними «ледачими латиносами», насправді працюють більше за «працьовитих мов мурахи» корейців. Згадайте: латиноамериканські країни займають перші позиції в переліку країн із найдовшим робочим тижнем (їх там п'ять із дванадцяти). Стереотипне уявлення про те, що мексиканцям більше до вподоби відпочивати, ніж працювати, не відповідає дійсності.

Під час кризи в Єврозоні, яка триває і нині, греків звинуватили в тому, що вони ледачі «паразити», які присмокталися до працелюбних народів північної частини Європи. Однак у греків робочий тиждень довший, ніж у будь-якій іншій багатій країні, за винятком Південної Кореї. Насправді греки працюють десь у півтора рази більше, ніж німці та голландці, яких вважають працеголіками. Італійці також руйнують міф про «ледачих середземноморців»: вони працюють так само, як американці, та в 1,25 раза більше за сусідів-німців.

*Чому люди, які більше працюють,
менше заробляють?*

Такі помилкові твердження почасти можна пояснити застарілою інформацією. Наприклад, віземімо голландців, яких традиційно вважають працелюбними й скупими пуританами. Цей стереотип базується на даних, які були актуальними п'ятдесят, а то й вісімдесят років тому. У 1870–1920-х роках голландці справді були одними з лідерів за тривалістю робочого часу серед сьогodнішніх заможних країн, однак від 1930-х років почали відбуватися зміни, а після 1960-х усе змінилося докорінно: відтоді голландці стали найбільшми «неробами» в світі, адже щорічна тривалість робочого часу в країні на сьогодні найменша.

Інше пояснення хибних стереотипів: люди помилково вважають, що бідність — це наслідок лінощів, тому автоматично роблять висновок, що люди в бідних країнах більш ледачі⁷. Однак ці люди

бідні через низьку продуктивність, і це в дуже рідкісних випадках є їхньою провиною. Для визначення національної продуктивності вирішальне значення мають виробниче обладнання, технології, інфраструктура та інституції країни, а бідняки всього цього забезпечити не можуть. Отже, якщо когось і потрібно звинувачувати, то це заможних і впливових людей у Греції, Мексиці тощо, які, маючи під контролем визначальні чинники продуктивності, не спромоглися забезпечити їх у достатній кількості та якості.

Небезпека на роботі: нещасні випадки на виробництві та негарантованість зайнятості

Що ж до якості роботи, то надійних параметрів для вимірювання інтелектуальної площини немає, але принаймні можна послуговуватися параметрами для оцінювання фізичних і психологічних аспектів роботи.

Найдоступнішим індикатором фізичного аспекту якості роботи є травматизм на робочому місці з летальним наслідком (зазвичай розраховується на 100 тис. робітників). Такі країни, як (за абеткою) Австралія, Велика Британія, Норвегія, Швейцарія, Швеція та Фінляндія, мають найбезпечніше робоче середовище — щороку від травм на робочому місці гинуть лише один-два робітники на сто тисяч. Відповідний показник у Сальвадорі та Індії — 30-40 робітників, в Ефіопії та Туреччині — близько 20-ти. Показники більшості інших країн, що розвиваються, дані за якими в нас є (а часто такі дані не оприлюднюються), становлять 10-15 робітників.

Як я вже згадував, найлегше оцінювати психологічні аспекти роботи за гарантованістю зайнятості⁸. Для її визначення не існує загальноприйнятого критерію, але найнадійніший із них — це, напевне, частка робітників із тривалістю перебування на посаді менш ніж шість місяців. Відповідні дані оприлюднює ОЕСР для країн-членів. Так станом на 2013 рік, найменші гарантії зайнятості мали турецькі робітники (26%); за ними — корейські (24%) та мексиканські (21%). За цим параметром найбільші гарантії зайнятості мають Греція, Словаччина і Люксембург (близько 5%).

Безробіття

*Джакомо має залишатися безробітним
задля загального блага: як так сталося,
що ми звикли до високого рівня безробіття*

У 2009 році на конференції я познайомився з Джованні Досі, видатним італійським промисловим економістом. Він розповів мені історію, котра трапилася з його другом у місті Больцано в Альто-Адідже — німецькомовній частині Італії. Знаючи, що Больцано — дуже заможне містечко, друг Джованні (сам не італієць) у розмові з таксистом запитав, скільки в місті безробітних. Відповідь його приголомшила: у місті була лише одна людина без роботи, чоловік на ім'я Джакомо. Друг Джованні почав сперечатися: як так? Хоча в містечку мешкає лише близько 100 тис. осіб, не може бути, щоб безробітним був лише один чоловік. Таксист, сперечаючись, під'їхав на стоянку до своїх колег і попросив підтвердити його слова. Після короткого обговорення інші таксисти не лише його підтримали, а ще й додали, що, на їхню думку, Джакомо має залишатися безробітним задля загального блага, адже, якщо він знайде роботу, місцевий центр зайнятості доведеться закрити й без роботи залишаться четверо людей, які там працюють.

Можливо, таксисти в Больцано кепкували з іноземця. Можливо, казали правду. Однак сенс цієї історії в тому, що за останні три десятиріччя ми настільки звикли до високого рівня безробіття, що нас приголомшує, коли чуємо, що суспільство може жити без нього, навіть якщо йдеться про маленьке містечко.

Проте в Золоту добу капіталізму рівень безробіття в багатьох розвинених країнах був дуже низьким. Вони намагалися взагалі його позбутися і подекуди їм це майже вдавалося: на початку 1970-х років у швейцарській Женеві було менше 10-ти безробітних (на той час у місті мешкали 200 тис. людей). Так, Золота доба була незвичайним часом, але ми все одно маємо розуміти, що забезпечити повну зайнятість населення можливо — безробіття не є «неминучим».

*Ціна безробіття для людини: економічні труднощі,
втрата гідності та депресія*

Навіть залишившись без роботи, ви можете не надто перейматися питанням грошей, якщо є жителем однієї з європейських країн, де **допомога з безробіття** (тобто грошова виплата з фонду страхування на випадок безробіття) становить 60–75 % від попередньої зарплати і надається протягом двох років. Однак у світі такі країни — винятки. У Сполучених Штатах виплачують лише 30–40 % від попередньої зарплати (залежно від штату), а в багатьох країнах, що розвиваються, ніякої допомоги безробітним взагалі не передбачено.

Безробіття також принижує людську гідність. 1952 року американський письменник Курт Воннегут написав роман «Механічне піаніно». У змальованому ним світі люди більше не виконують фізичної роботи, це за них роблять машини. Вони працюють за інструкційними картами, що вводяться в механічне піаніно (звідси й назва твору). Попри те, що люди в усьому світі задовольняють усі основні матеріальні потреби й можуть відпочивати нескінченно довго, крім невеликої кількості інженерів та управлінців, усі вони дуже нещасні: їх позбавили гідності, забравши роботу, адже на роботі вони почувалися корисними членами суспільства.

Безробіття справляє також негативний вплив на здоров'я, особливо психічне. Економічні труднощі, поєднані з втратою гідності, заганяють безробітних у депресію та підвищують імовірність самогубств⁹.

*Соціальна ціна безробіття: марнування ресурсів,
соціальний занепад і руйнування навичок*

Із соціального погляду, безробіття — це значне марнування ресурсів. Безробітні не можуть знайти роботу, а тим часом устаткування простоює.

Довготривале безробіття, що спостерігається у певних регіонах, призводить до соціального занепаду та руйнування інфраструктури міст. Деякі райони промислового пояса США та північні, колись індустріальні райони Великої Британії ще й досі не оговталися від наслідків великого безробіття наприкінці 1970-х та у 1980-ті роки.

Якщо люди довго сидять без роботи, їхні навички стають застарілими, а впевненість у власних можливостях втрачається, тому в майбутньому вони будуть менш продуктивними. Оскільки довготривале безробіття (скажімо, понад рік) значно зменшує шанси робітників на отримання нової роботи, вони потрапляють у зачароване коло: здатність до працевлаштування зменшується, а період безробіття зростає.

Люди між роботами: фрикційне безробіття

Безробіття має доволі багато різновидів, щонайменше п'ять. Про них ми зараз поговоримо.

Перш за все, безробіття буває «природним». Робота з'являється і зникає, оскільки компанії засновуються, розвиваються, занепадають і припиняють існування. Робітники вирішують змінити роботу з багатьох причин: поточна робота їх уже не задовольняє або ж вони вирішили перебратися до іншого міста, щоб доглядати літніх батьків, чи бути ближче до коханої людини. Відтак зміна роботи — це природний процес.

Проблема в тому, що цей процес відбувається не миттєво. Людям потрібен час, щоб знайти нову роботу, а компаніям — аби обрати потрібних працівників. Зрештою виходить, що дехто в пошуках роботи стає безробітним. Це називається **фрикційним безробіттям**.

Деякі навички більше не потрібні: технологічне безробіття

Безробіття виникає також і через невідповідність між потребами виробництва в робочій силі та наявними робітниками. Зазвичай це називають **технологічним (структурним) безробіттям**. Таке безробіття ми бачили в фільмі «Роджер і я» (перший документальний фільм Майкла Мура), в якому показано наслідки закриття автомобільної фабрики *General Motors* в місті Флінт штату Мічиган, або в стрічці «Чоловічий стриптиз», де шість колишніх робітників сталеливарного заводу в Шеффіді (Велика Британія) після виснажливого періоду безробіття створюють власне стриптиз-шоу.

Стандартна економічна теорія зазначає, що цим робітникам можна було б набути навичок у прогресивних галузях

промисловості й перебраться в інше місце: мабуть, їм було б доречно розглянути роботу на заводі електроніки в Каліфорнії або інвестиційне банківське обслуговування в Лондоні. Насправді перехід майже ніколи не буває безболісним, якщо покладатися лише на ринок. Навіть попри систематичні державні субсидії та зусилля різних інституцій, що допомагають опанувати новий фах і переїхати (наприклад, надають короткотерміновий кредит на придбання будинку за місцем нової роботи, поки старий ще не продано), як у скандинавських країнах, подолати технологічне безробіття надзвичайно складно.

*Безробіття, створене державою і профспілками:
політичне безробіття*

Неокласичні економісти, які вірять у сучасну редакцію закону Хея, стверджують, що закон попиту й пропозиції забезпечує умову: кожен, хто хоче працювати, може знайти роботу за поточними ставками оплати праці (якщо не йдеться про коротку перспективу). Якщо є безробітні, то, на думку неокласицистів, держава або профспілки заважають їм погодитися на той розмір зарплати, який дасть змогу прибрати їх із ринку.

Деякі робітники в заможних країнах не погоджуються на поточні ставки оплати праці й залишаються без роботи, оскільки можуть прожити на державну допомогу. Профспілки не дозволяють знизити рівень зарплат. Тим часом законодавчі норми, що регулюють ринок праці (розмір мінімальної зарплати, обмеження на звільнення, вимоги до вихідної допомоги при звільненні тощо) та податки на зарплату, зокрема внески роботодавців до фонду соціального страхування, роблять найманих працівників дорожчими, ніж вони мають бути насправді. Через це роботодавці не надто поспішають когось наймати. Наслідком є зростання безробіття.

Оскільки тут простежується вплив саме політичних суб'єктів (держави або профспілок), назвімо це **політичним безробіттям**. Ринок праці пропонують зробити «гнучкішим» через послаблення повноважень профспілок, скасування вимоги до встановлення мінімальної зарплати та мінімізацію захисту робітників від звільнення.

Недостатньо попиту: циклічне безробіття

У розділі 4, коли ми говорили про Кейнса, з'ясувалося, що існує вимушене безробіття, яке виникає через недостатність сукупного попиту, як це було протягом Великої депресії або під час теперішньої Великої рецесії (так часто називають наслідки світової фінансової кризи 2008 року). Із цим безробіттям, що зветься **циклічним**, марно боротися згаданими вище заходами: зниженням зарплат і перепідготовкою працівників із неактуальними навичками.

Основний спосіб боротьби з циклічним безробіттям — підвищення попиту через створення урядом бюджетного дефіциту й послаблення кредитно-грошової політики (наприклад, зниження відсоткових ставок), поки приватний сектор оговтається та не почне створювати достатню кількість робочих місць*.

Капіталізму потрібне безробіття: системне безробіття

Хоча кейнсіанці вбачають у безробітті циклічне явище, багато інших економістів — від Карла Маркса до Йозефа Стігліца (з його моделлю «ефективної зарплати») — стверджують, що безробіття притаманне самій природі капіталізму.

Вони починають з очевидного, але важливого зауваження: на відміну від машин, люди мають розум. Це означає, що вони самі здатні контролювати власні зусилля під час виконання роботи. Зрозуміло, що капіталісти роблять усе можливе, аби звести цей контроль до мінімуму: вводять дуже малі, легко відстежувані завдання та/або встановлюють конвеєрну стрічку, швидкість якої робітники контролювати не можуть. Навіть так, у **процесі праці** робітник все одно керується власними думками й відчуттями, тож капіталістові потрібно якимось чином домогтися, щоб він докладав якомога більше зусиль, або, як ще кажуть, не ухилявся від роботи.

Стверджують, що найкращий спосіб прищепити робітникам дисципліну — зробити так, аби втрата роботи стала для них дорогим задоволенням. Для цього потрібно виплачувати зарплату вищу

* За теорією Кейнса, у цей час уряд має запровадити суворішу бюджетну та кредитно-грошову політику, аби господарство не «перегрілося» та не породило забагато інфляції.

за ринковий рівень, адже якщо робітники зможуть легко знайти роботу з аналогічною зарплатою, вони не боятимуться звільнення. Однак через те, що всі капіталісти діють однаково, загальний рівень зарплат зростає вище за рівень «очищення ринку», і це створює безробіття.

Керуючись такою аргументацією, Маркс називав безробітних **резервною армією праці**, яку можна скликати в будь-який час, якщо наймані робітники стануть занадто неслухняними. На цій підставі польський економіст Міхал Калецкі (1899–1970), який винайшов кейнсіанську теорію ефективного попиту раніше за самого Кейнса, стверджував, що повна зайнятість несумісна з капіталізмом. Це можна назвати **системним безробіттям**.

*Різні види безробіття співіснують
у різних поєднаннях за різних умов*

Усі зазначені види безробіття є цілком реальними і можуть співіснувати. Іноді один вид може замінювати інший.

Безробіття в Сполучених Штатах та Європі у 1980-х роках було багато в чому «технологічним», оскільки виникло внаслідок занепаду багатьох галузей промисловості через конкуренцію зі Східною Азією. «Системне» безробіття, як підказує сама назва, завжди було невід'ємною частиною капіталізму, але протягом Золотої доби в Західній Європі та Японії фактично зникло. Нині багато країн страждають від «циклічного» безробіття через недостатність попиту, однак у середині 2000-х років воно було незначним. Також існує «політичне» безробіття, хоча традиційні прихильники вільного ринку часто перебільшують його масштаби.

Хто може працювати, хто хоче, а хто працює?

Визначення безробіття та визначення його рівня

Як можна виміряти рівень безробіття на практиці? Найбільш очевидний спосіб — порахувати, яка частина населення не працює. Однак ми визначаємо і вимірюємо безробіття *не так*.

Деякі люди занадто молоді або занадто старі для роботи, тому ми враховуємо лише **працездатне населення**. В усіх країнах до працездатного населення не входять діти, однак визначення

того, кого слід вважати дитиною, у них різняться. Найчастіше за межу беруть п'ятнадцять років, хоча в деяких країнах може бути й п'ять, зокрема в Індії та Непалі¹⁰. У деяких країнах із працездатного населення виключаються літні люди. У цьому разі межею вважають 64–74 роки, але іноді вона може опускатися до 63-х або підніматися до 79-ти.

Навіть серед працездатного населення є люди, які хоча й не працюють, але безробітними не вважаються. Деякі з них, наприклад студенти або ті, хто займається хатньою працею чи доглядом за родиною, не бажають шукати оплачуваної роботи. Аби людину офіційно визнали безробітною, їй потрібно «активно шукати роботу», тобто мати нещодавно подані заявки на отримання роботи, зазвичай протягом попередніх чотирьох тижнів. Якщо від кількості працездатного населення відняти тих, хто не шукає роботу активно, отримаємо **економічно активне населення**. Безробітними вважаються лише ті, хто є економічно активним (тобто активно шукає оплачувану роботу) і не працює.

Визначення безробіття, запропоноване МОП, із незначними змінами використовується в усіх країнах, але воно не позбавлене значних недоліків. По-перше, поняттю «робота» надано надто «щедре» визначення: нею вважається будь-яка оплачувана трудова діяльність, що триває понад одну годину на тиждень. По-друге, коли від людей вимагають активного пошуку роботи для отримання статусу безробітного, до статистики безробіття не потрапляють так звані **зневірені працівники** (люди, які вже перестали шукати роботу через постійні відмови роботодавців, хоча вони досі хочуть працювати)¹¹.

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

Рівень безробіття в заможних країнах значно збільшився від часів Золотої доби

Протягом Золотої доби рівень безробіття в Японії та Західній Європі становив 1–2 % порівняно з 3–10 %, які були раніше. У Швейцарії, Західній Німеччині та Нідерландах рівень безробіття часто не сягав і 1 %. На той час у США без роботи були 3–5 % людей, тож вважалося, що в країні високий рівень безробіття.

Після Золотої доби населення в заможних країнах звикло до безробіття на рівні 5–10 %, хоча деякі країни, особливо Японія, Швейцарія, Нідерланди та Норвегія, підтримували безробіття на низькому рівні — 2–4 %.

Після світової фінансової кризи 2008 року в більшості заможних країн безробіття зросло, причому в США, Великій Британії та Швеції безробітних стало суттєво більше: від близько 6 %, які спостерігалися перед початком кризи, до 9–10 %. За п'ять років після кризи рівень безробіття в цих країнах так само становить 7–8 %. Є думка, що фактичний рівень безробіття в Сполучених Штатах може легко сягнути 15 %, якщо рахувати зневірених робітників і тих, хто має неповну зайнятість.

На «периферії» Єврозони, яка особливо постраждала внаслідок кризи 2008 року, масштаби безробіття коливаються від катастрофічних до невтїшних. У Греції та Іспанії рівень безробіття зріс від близько 8 % у докризовий період до 28 та 26 % відповідно, а безробіття серед молоді (віком від 15-ти до 24-х років) становить понад 55 %. Ситуація з безробіттям серйозна також і в Португалії (18 %) та Ірландії (14 %).

Складність визначення безробіття

в країнах, що розвиваються:

неповна зайнятість і низька продуктивність

Рівень безробіття в країнах, що розвиваються, набагато складніше визначити й виміряти. Основна складність полягає в тому, що за стандартним визначенням роботи (одна година оплачуваної трудової діяльності на тиждень) багато жителів країн, що розвиваються, працюють, однак їхня зайнятість є неповною, оскільки під час роботи вони чимало простоюють та/або мало що додають до обсягів виробництва в країні.

У найбідніших країнах світу 50–60 % населення працюють у сільському господарстві; середній показник у країнах на південь від Сахари — 62 %, у Південній Азії — 51 %. Більшість із них працюють на родинних фермах — для них це єдиний спосіб заробити, хоча їхня діяльність майже не відбивається на обсягах виробництва. Залишається відкритим питання, чи варто цих людей

вважати працевлаштованими, адже якщо їх прибрати з родинних ферм, обсяги виробництва скоротяться незначно, а то й взагалі не зміняться.

За межами сільського господарства є багато людей, які працюють дуже мало (скажімо, менше тридцяти годин на тиждень) *успереч бажанню*. Вони неповністю зайняті за часом. За підрахунками МОП, кількість таких людей у деяких країнах, що розвиваються, може сягати 15–20 %. У цих країнах рівень безробіття може зрости на 5–6 %, якщо ми враховуватимемо цих робітників в еквіваленті повної зайнятості.

Навіть багато працюючи, більшість людей у незаможних країнах зайняті на другорядних роботах у неофіційному секторі, що майже нічого не додають до обсягів суспільного виробництва. Вони просто не можуть дозволити собі сидіти без роботи. Деякі такі «роботи» інакше як вигаданими не назвеш. Так у трудову функцію людей входить притримування дверей за тими, хто заходить до якогось фешенебельного закладу, продаж нікому не потрібних жувальних гумок, миття лобового скла автівок на перехресті, про яке ніхто не просив. Усі вони сподіваються, що якась добра душа кине їм трохи грошей. Чи слід вважати цих людей безробітними — дискусійне питання.

Безробіття в країнах, що розвиваються

Відразу зауважу, що до даних у країнах, що розвиваються, потрібно ставитися дуже обережно. Пам'ятаючи про це, розгляньмо їхню статистику безробіття.

За останні десять років, згідно з даними МОП, країною з найвищим рівнем безробіття була Південна Африка, де цей показник зазвичай становить понад 25 %, а іноді зростає до понад 30 %. За нею ідуть Ботсвана і Намібія (близько 20 %). Серед інших країн із високим рівнем безробіття — Албанія, Домініканська Республіка, Ефіопія і Туніс (15–20 %).

Помірно високе безробіття фіксується в Колумбії, на Ямайці, в Марокко, Уругваї та Венесуелі (10–15 %). Бразилію, Сальвадор, Індонезію, Маврикій, Пакистан, Парагвай та Шрі-Ланку можна назвати країнами з помірно низьким безробіттям (5–10 %).

У деяких країнах, що розвиваються, за даними МОП, рівень безробіття дуже низький: від 1 до 5 %. Серед них — Бангладеш, Болівія, Китай, Гватемала, Малайзія, Мексика й Таїланд.

Висновок: робота — це не жарти

Робота — це головна частина життя більшості людей. Навіть якщо люди не зайняті офіційно (наприклад, хатні робітниці), вони все одно працюють — часто, довго та в тяжких умовах. У неможливих країнах, які розвиваються, вимушені працювати діти. Населення цих країн живе в такому відчаї, що «вигадує» собі роботу, аби лишень вижити.

Незважаючи на це, в більшості економічних дискусій людей розглядають як споживачів, а не як робітників. Особливо на цьому наполягає панівна нині неокласична теорія економіки: ми працюємо для того, щоб споживати. Розмови про роботу завершуються, так би мовити, на порозі фабрики чи крамниці. При цьому в роботі не вбачається внутрішньої цінності, ніхто не думає, що вона може бути творчою і приносити людині задоволення, відчуття реалізації, гідності й корисності суспільству.

Насправді робота значно впливає на життя людей, особливо в неможливих країнах, де робітники працюють із порушенням фундаментальних прав людини, де існує загроза здоров'ю і блокується розвиток потенціалу (у випадку дитячої праці). Але навіть у багатших державах робота може або приносити радість і задоволення, або змушувати нудьгувати й відчувати стрес. На найглибшому рівні робота формує нашу особистість.

Більше уваги на роботу звертають тоді, коли її немає, тобто в період безробіття. Однак навіть до цього питання ставляться недостатньо серйозно, оскільки безробіття сприймають як неминуче явище. Повна зайнятість, яка раніше вважалася найважливішою політичною метою і якої часто вдавалося досягти в розвинених капіталістичних країнах, тепер вважається недосяжною, тому більше нікому не цікава. Ціну безробіття для людини — економічні труднощі, депресію, приниження й навіть самогубство — мало хто визнає.

Усе це суттєво відбивається на господарстві й суспільстві в цілому. Робота сприймається як незручність, із якою доводиться впокоритися, адже потрібно заробляти гроші, а людей вважають істотами, які керуються лише бажанням споживати товари за отримані доходи. Це особливо помітно в заможних країнах: споживацька ментальність призводить до марнотратства, шопоголізму та величезних боргів за житло. У той самий час скорочувати викиди вуглецю в атмосферу та боротися з кліматичними змінами стає дедалі складніше. Через нехтування питаннями роботи суспільство впокорюється з умовами праці, які дедалі гіршають — незалежно від їхнього впливу на фізичне і психічне здоров'я робітників, допоки в цих умовах зростає зарплата. Високий рівень безробіття практично вважається другорядною проблемою попри величезну ціну, яку за нього платять люди, зате незначне підвищення інфляції, навпаки, видається катастрофою національного масштабу.

Питання роботи стало такою собі «паршивою вівцею» в економіці; ми вдаємо, ніби його не існує. Однак якщо не почнемо ставитися до нього серйозно, нам не вдасться створити збалансованого господарства та задоволеного суспільства.

Додаткова література

H. BRAVERMAN

Labour and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century
(New York: Monthly Review Press, 1974)

B. EHRENREICH

Nickel and Dimed: On (Not) Getting By in America (London: Granta, 2002)

J. HUMPHRIES

Childhood and Child Labour in the British Industrial Revolution
(Cambridge: Cambridge University Press, 2010)

S. LEE, D. MCCANN AND J. MESSENGER

Working Time Around the World: Trends in Working Hours, Laws and Policies in a
Global Comparative Perspective (London: Routledge, 2007)

K. MARX

Capital (Harmondsworth: Penguin, 1976), vol. 1, chapter 15

U. PAGANO

Work and Welfare in Economic Theory (Oxford: Blackwell, 1985)

G. STANDING

The Precariat: The New Dangerous Class (London: Bloomsbury Academic, 2011)

J. TREVITHICK

Involuntary Unemployment: Macroeconomics from a Keynesian Point of View
(New York and London: Harvester Wheatsheaf, 1992)

РОЗДІЛ 11

ЛЕВІАФАН ЧИ ФІЛОСОФ- ПРАВИТЕЛЬ?

РОЛЬ ДЕРЖАВИ

Уряд існує, щоб захищати нас одне від одного. Однак він виходить за межі своїх повноважень, коли вирішує захищати нас від самих себе.

РОНАЛЬД РЕЙГАН

Держава — це витвір природи, вона вища за людину, адже коли людина опиняється сама, вона не може бути самодостатньою; тому людина — це частина великого цілого.

АРИСТОТЕЛЬ

Держава та економіка

Політична економія — більш «чесна» назва?

Колись давно жодна країна не мала міністерства оборони. Натомість скрізь були міністерства війни, бо, якщо говорити відверто, саме війною вони й займалися. Патенти раніше називали патентними монополіями, оскільки вони були (і залишаються) штучно створеними монополіями, хоча й приносять користь суспільству. Що ж виходить? Іноді стара, забута назва передає суть позначуваного поняття набагато краще за сучасну.

Те саме стосується і старої назви економіки — політична економія, або вчення про *політичне* управління господарством. Нині, коли економіка стала «наукою про все на світі», складається враження, що економічна політика уряду є для неї другорядним питанням. Однак здебільшого економіка все одно вивчає діяльність держави (уряду) або шляхи її вдосконалення*. Справді, навіть ті економісти, які намагаються подати економіку як науку про все на світі, демонструючи, що економічні (раціональні) рішення ухвалюються скрізь, несвідомо долучаються до обговорення ролі держави в господарстві. Показуючи, що люди поводяться раціонально в найменш очікуваних сферах життя — у сім'ї, боротьбі сумо тощо — вони наголошують, що люди самі знають, що їм потрібно та як цього досягти. Прихований сенс такий: людям потрібно дати

* Багато хто послуговується терміном «держави», що є ширшим, ніж «уряд», і близьким за значенням до «країна». Таке розрізнення має слушне філософське та політичне обґрунтування, однак у цій книзі я використовуватиму терміни «держави» та «уряд» як синоніми.

спокій, уряд не має виконувати роль батька, який усіма командує і вірить, що знає, як кому буде краще.

Звичайно, жодна економічна теорія не виступає за цілковите усунення державної влади. Однак щодо ролі держави думки значно розходяться. З одного боку в нас є прихильники вільного ринку, яким не потрібно нічого більше за мінімальну державу, що забезпечувала б військову оборону, охороняла право власності та інфраструктуру (дороги, порти тощо). З іншого боку — марксистки. Вони вважають, що ринки потрібно винести на узбіччя економічного життя, а то й взагалі заборонити, а держава має координувати господарство через механізм центрального планування.

Між цими двома крайнощами купа варіантів того, що варто державі робити, а що ні, причому комбінацій так багато, що голова йде обертом. Навіть прихильники «радикальних» напрямків — мінімальної держави або центрального планування — не можуть між собою узгодити, чим конкретно має опікуватися мінімальна держава та як детально слід планувати господарство.

Моральне обґрунтування державного втручання

Держава не може бути вищою за людей:

думка прихильників теорії суспільного договору

Вічна тема суперечок про роль держави — це мораль. Чи має держава право вказувати людям, що їм слід робити?

У наш час більшість економістів вірять в **індивідуалізм**. Сутність індивідуалізму в тому, що найвищою владою наділені люди. У класичній формі цей філософський напрямок обстоює думку, що держава — це наслідок **суспільного договору** між суверенними індивідами, тому вона не може стояти *над* ними. Цей напрямок відповідно зветься **теорією суспільного договору**. У розумінні його прибічників державне втручання є виправданим лише в тому разі, якщо на це є згода особи.

Життя «мерзенне, грубе й коротке»:

Томас Гоббс і рання теорія суспільного договору

Існують різні теорії суспільного договору, однак найбільший вплив має та, що базується на ідеях Томаса Гоббса, англійського політичного філософа XVII століття. У своїй відомій книзі «Левіафан» 1651 року, названій ім'ям біблійного морського чудовиська, Гоббс змалював світ, у якому люди живуть без держави. У цьому світі, стверджує Гоббс, люди воюють у «війні всіх проти всіх», і через це їхнє життя «самотнє, бідне, мерзенне, грубе й коротке». Аби покласти край цьому неподобству, люди добровільно погодилися на певні обмеження свободи, які накладає держава, аби в суспільстві запанував мир.

*Сучасна теорія суспільного договору,
або лібертаріанство, і роль держави*

Сам Гоббс виправдовував своєю теорією абсолютну монархію. Він підтримував цілковите підкорення владі монарха, стверджуючи, що так людство переходить від первісного стану до вищих щаблів розвитку. Проте філософ Роберт Нозік, економіст Джеймс Б'юкенен (лауреат Нобелівської премії з економіки 1986 року) та інші сучасні прибічники теорії суспільного договору розвинули думку Гоббса в іншому напрямку й створили політичну філософію, що обґрунтовує існування мінімальної держави. У цій проринкової течії теорії суспільного договору, більш відомій у США як **лібертаріанство**, Левіафан уособлює державу — потенційне чудовисько, яке необхідно стримувати (а якраз цього Гоббс не хотів). Суть лібертаріанства краще за все сформулював Рональд Рейган: «Уряд існує, аби захищати нас одне від одного. Однак він виходить за межі своїх повноважень, коли вирішує захищати нас від самих себе».

На думку лібертаріанців, будь-яке державне втручання без *одноголосної* згоди всіх членів суспільства є неправомірним. Через це єдиними виправданими діями держави є забезпечення законності та правопорядку (особливо захист права власності), оборона країни та підтримання інфраструктури. Це ті послуги, без яких ринкова економіка не зможе функціонувати, а тому всі погодилися би з тим, що їх надає держава (якби їх запитали). Усе, що виходить за межі цих мінімальних

функцій, — регулювання мінімальної зарплати, механізм загального добробуту або тарифний захист — вважається порушенням суверенітету індивідів, а отже, є першим кроком на «шляху до кріпацтва» (саме так називалася відома книга 1944 року Фрідріха фон Гайека).

До позиції сучасних прихильників теорії суспільного договору, або лібертаріанців, слід ставитися серйозно. Якщо люди повірять, що держава є вищою за своїх громадян, влада зможе легко вимагати від меншості жертв заради «спільного блага». Світ забагато страждав через правителів, які вважали, що знають, чого хоче народ: із лівого флангу це Пол Пот і Сталін, із правого — Піночет і Гітлер. Вони нав'язували свої погляди та часто вдавалися до насильства. Необхідно впевнено стверджувати, що держава не є вищою за своїх громадян. Це дуже важливий захисний бар'єр, який варто зводити людям проти зловживань владою з боку тих, хто контролює державний апарат.

Теорія суспільного договору перебільшує незалежність людей від суспільства

Попри це, позиція прихильників теорії суспільного договору все-таки має суттєві вади. Перш за все, вона ґрунтується на спотвореному викладі історії, що Б'юкенен і Нозік самі охоче визнають. Люди ніколи не існували як вільні суб'єкти договору в «первісному стані», а завжди були членами суспільства (докладніше про це читайте в підрозділі «Вбудовані люди» в розділі 5). Сама ідея незалежного індивіда є породженням капіталізму, що виник набагато пізніше, ніж держава.

Таким чином, вибудовуючи теорію на вигаданій історії, прибічники суспільного договору значно перебільшили незалежність людей від суспільства і применшили легітимність колективних утворень, зокрема держави, але не лише її.

Ринкові збої

Коли ринки перестають працювати оптимально для суспільства, це називається ринковим збоєм. Я вже розповідав про це в загальних рисах у розділі 4, коли йшлося про зовнішній ефект. Зараз

ми поговоримо про них докладніше, оскільки розуміння ринкових збоїв дає нам потужний аналітичний інструмент для вивчення різних функцій держави.

Деякі блага надаються колективно: суспільні блага

Багато товарів і послуг є **приватними благами**, оскільки, заплативши за них (наприклад, за яблуко чи відпустку), лише ви можете їх спожити. Однак є інші товари, до яких мають доступ усі, навіть ті, хто за них не платив. Такі товари й послуги називаються **суспільними благами**. Суспільні блага — це, мабуть, найбільш обговорюваний вид ринкового збою. Про нього згадують навіть частіше за первинний ринковий збій — зовнішній ефект.

Класичні суспільні блага — це шляхи, мости, маяки, системи захисту від повеней та інші елементи інфраструктури. Якщо ви можете їхати дорогою, за прокладання якої не платили, то чому ви, як власник автомобіля, маєте добровільно давати кошти на прокладання доріг? Маяк не може вибірково блокувати світло для вашого корабля лише тому, що ви не платили за його зведення та утримання. Тож ви, як власник корабля, дозволяєте іншим за нього заплатити, але самі теж ним користуєтеся.

Іншими словами, якщо ви можете **отримати благо безкоштовно**, коштом інших, ви не захочете заплатити за нього добровільно. Проте якщо так міркуватимуть усі, ніхто взагалі не платитиме, й благо навіть не з'явиться. Або ж його нададуть у недостатній кількості великі споживачі, для яких краще, щоб інші користувалися ним безкоштовно, ніж щоб його зовсім не було. Велика компанія, що є центральним об'єктом у певній місцевості, може прокласти дорогу й дозволити людям нею безкоштовно користуватися, оскільки ціна за відсутність дороги буде для неї завищеною. Але в цьому разі пропускна здатність дороги визначатиметься потребами компанії, а не громади, тому дорога буде незадовільною з соціального погляду.

Тож усі погоджуються з думкою, що суспільні блага можуть існувати в достатній кількості лише тоді, коли держава стягуватиме податки з усіх потенційних споживачів (часто маються на увазі всі громадяни та резиденти) і використовуватиме отримані кошти

або для самостійного забезпечення благами, або для сплати за них іншому виконавцеві.

Більшість суспільних благ є такими з політичних причин: насправді їх мало би бути відносно небагато

Варто зазначити, що насправді існує не так уже й багато благ, які обов'язково мають бути суспільними. Звісно, деякі блага не можна відокремити від людей, які за них не заплатили (або це буде коштувати занадто дорого). Неможливо, наприклад, воювати так, щоб захистити лише тих громадян, які заплатили за «оборонні послуги». Інший приклад — система захисту від повеней. Не можна вибірково затоплювати будинки тих, хто не заплатив за зведення системи. Однак у багатьох випадках блага є суспільними лише тому, що ми так вирішили. Багато суспільних благ, створених коштом платників податків і наданих урядом субсидій, можна легко перетворити на приватні. На шляхах і мостах можна встановити пункти приймання платежів, як це роблять в багатьох місця світу. Нині наявні технічні можливості для заміни маяків радіосигналами, які отримуватимуть лише ті, хто заплатив. Попри це, в багатьох країнах суспільству надається широкий спектр товарів і послуг із шляхетних і політичних мотивів.

Мала кількість постачальників призводить до соціальної неефективності: недосконала (неідеальна) конкуренція

Ще більше суперечок викликають розмови економістів про ринкові збої в контексті монополій та олігополій. Неокласичні економісти об'єднують їх із терміном «**недосконала конкуренція**».

На ринку, де багато конкурентів, виробники не можуть визначити ціну на власний розсуд, оскільки конкурент завжди може їх «підрізати», і дійде до того, що наступне зниження ціни означтиме збитки. Однак фірма-монополіст чи олігополіст має ринкову силу, аби вирішувати (повністю в першому випадку й частково в другому), скільки коштує товар, наприклад, змінюючи кількість вироблених товарів, як я пояснював у розділі 2. За олігополій фірми об'єднуються в картелі, що діють як монополії, і це дає їм змогу встановлювати завищену, монополістичну ціну.

Однак неокласицисти стверджують, що перехід додаткового прибутку від споживачів до фірм, які мають ринкову силу, — це не ринковий збій. Він трапляється через соціальні втрати, котрих не можуть привласнити навіть фірми з ринковою владою. Вони звуться **чистими втратами суспільства***.

Поділити, націоналізувати чи врегулювати? Недосконала конкуренція і що з нею робити

Стверджується, що коли на ринку всім керують фірми з ринковою силою, уряд може спробувати зменшити чисті втрати через послаблення їхньої влади.

Найрадикальніший крок — це поділ фірми (або фірм) із ринковою силою, що призведе до поживлення конкуренції на ринку. Власне, так і вчинив уряд США 1984 року з компанією *AT&T*, величезним оператором телефонного зв'язку, розділивши її на сім маленьких компаній. Однак зазвичай держава забороняє компаніям-олігополістам об'єднуватися в картелі та змовлятися для встановлення цін. Іноді держава може утримувати ціну на рівні ідеальної конкуренції.

Особливо складно регулювати **природну монополію**, що утворюється в сфері електроенергетики, водо- та газопостачання, на залізниці тощо. У цих галузях наявність багатьох постачальників із власними мережами водопровідних труб або залізничних шляхів настільки збільшила б собівартість послуг, що монополія є більш економним варіантом. Уряд може заснувати ДП і управляти ним так, ніби воно *не є* монополією. Інший вихід: уряд може дозволити монополію приватної фірми, але регулювати її ціноутворення

* Коли фірма має ринкову силу, обсяг виробництва, що забезпечує максимальний прибуток, нижчий за соціально оптимальний, за якого максимальна ціна, що її готовий заплатити споживач, збігається з мінімальною ціною, яку може встановити виробник, аби не зазнавати збитків. Коли кількість виробленої продукції менша за соціально оптимальну, деякі споживачі, які готові платити більше за мінімальну ціну виробника, не отримують товарів, бо не хочуть погоджуватися на ту ціну, завдяки якій фірма максимально збільшує прибуток. Бажання цих споживачів, про яких забувають, відбивається в чистих втратах суспільства — соціальних витратах за умов монополії або олігополії.

таким чином, щоб ціна відповідала собівартості одиниці продукції (або **середнім витратам**^{*}).

Ринковий збій через недосконалу конкуренцію викликає більше суперечок порівняно зі збоями через суспільні блага та зовнішній ефект

Мало хто з економістів заперечує, що суспільні блага й зовнішній ефект спричиняють ринкові збої, хоча про їхню масштабність можна дискутувати. Однак коли мова заходить про недосконалу конкуренцію, думки кардинально розходяться.

У розділі 4 я вже зазначав, що, на відміну від неокласицистів, які обожають досконалу конкуренцію, представники шумпетеріанства та австрійської школи її засуджують, адже, на їхню думку, це ніщо інше як економічний застій без інновацій. Бажання отримати (тимчасовий) монополістичний прибуток — це саме те, що мотивує фірми до введення інновацій, а придушення чи навіть розділення монополій зменшить впровадження інновацій та призведе до технологічної стагнації. Стверджується, що «бурі творчої руйнації» (вираз Шумпетера) врешті-решт руйнують будь-яку монополію; компанії *General Motors, IBM, Xerox, Kodak, Microsoft, Sony, Blackberry, Nokia* та багато інших колись були майже монополістами на своїх ринках і вважалися непереможними, однак із плином часу вони втратили позиції, а деякі навіть опинилися на звалищі історії, як компанія *Kodak*¹.

Обсяг поняття «ринковий збій» залежить від теорії функціонування ринку, якою ви послуговуєтеся

Щойно я показав, що один і той самий ринок, на якому провідне становище закріпилося за монополією, може вважатися доволі успішним представниками однієї економічної школи (шумпетеріанською та австрійською), однак іншими (неокласицистами) відкидатися як цілковитий провал. Монополія — це особливий

^{*} У цьому разі до витрат належить «звичайний виторг», тобто виторг, який отримали б власники фірми, якби вклали гроші в інші, немонополістичні галузі.

випадок, але на сторінках цієї книги вже траплялося багато прикладів того, як в одних і тих самих питаннях думки економічних шкіл кардинально різняться. Наприклад, я зазначав, що неокласичний економіст хвалить вільну торгівлю, оскільки вона дає державам змогу максимально збільшити дохід з *урахуванням* їхніх ресурсів та виробничого потенціалу, однак девелопменталіст критикуватиме її за те, що вона заважає економічно відсталим країнам *змінити* виробничий потенціал, а отже, й максимально збільшити доходи з плином часу.

Річ у тім, що визначення ринкового збою, а тому й обґрунтування державного втручання, залежить від того, яку теорію функціонування ринків ви берете до уваги. Якщо різні економічні теорії по-різному розглядають функціонування ринків та їхні провали, ми не можемо вивести об'єктивну думку про роль держави, не знаючи всього спектру цих теорій, отже, різнобічний підхід до економіки, який я запропонував у розділі 4, знаходить ще одне підтвердження.

Неефективність державного втручання

Як слушно зазначають прихильники вільного ринку, ринковий збій ще не означає, що державне втручання покращить справи. Енн Крюгер, Джеймс Б'юкенен, Алан Пікок та їхні послідовники критикують прихильників державного втручання за те, що вони некритично приймають державу за сучасне втілення доброго, великодушного та всесильного «філософа-правителя» (за висловом Платона). Вони стверджують, що справжня державна влада не ідеальна й не здатна (а в гіршому випадку навіть не має бажання) дати раду ринковим збоєм. Така аргументація базується на неефективності державного втручання та іноді зветься теорією суспільного вибору. Ця теорія говорить, що наслідки неефективності державного втручання зазвичай серйозніші за наслідки ринкового збою. Таким чином, краще впокоритися зі збоєм на ринку, ніж допустити, аби держава втрутилася й зробила ще гірше.

Диктатори, політики, бюрократи і зацікавлені групи: держава (чи швидше ті, хто нею керує) іноді не бажають усім добра

Критики державного втручання наводять низку причин, чому держава іноді навіть *не хоче* провадити «правильну» політику, хоча й може це робити.

Іноді на чолі держави стоїть диктатор, якого цікавить не добробут громадян, а власне збагачення. Класичними тиранами були Мобуту Сесе Секо (Заїр, 1965–1997) та Фердинанд Маркос (Філіппіни, 1965–1986). «Держави-хижаки», точніше їхні тоталітарні очільники, затискають господарство податками й хабарництвом, що приносить руйнівні наслідки в майбутньому.

За демократії урядом керують політики, головною метою яких є прихід до влади та її утримання, а не втілення суспільних інтересів. Через це вони проводять політику, що якнайбільше посилює їхні шанси на виборах, наприклад, збільшують державні видатки, не збільшуючи при цьому державних доходів. Якщо виборча система передбачає обрання політиків за округами, а не партійними списками, вони намагаються спрямувати державні кошти в проекти, що розвивають їхні округи, навіть якщо на загальнодержавному рівні це марнотратство. Саме через таких політиків у багатьох країнах зведено більше аеропортів і стадіонів, ніж потрібно.

Навіть якщо політики все-таки обирають правильний курс, на шляху до його успішного втілення стають виконавці — бюрократи, які обстоюють власні інтереси. Вони формулюють політичний курс так, аби користь отримали не виборці, а вони самі: роздувають бюджети своїх структур, зводять до мінімуму власні зусилля, саботують співпрацю з іншими структурами, аби захистити свою «територію» тощо. «Корисливий бюрократ» — це окреме поняття. Якщо хочете побачити, які вони в дії, подивіться фільм виробництва ВВС «Так, пане міністре» та його продовження «Так, пане прем'єр-міністре» з легендарним південноафриканським актором Найджелом Готорном (відомим своєю роллю в «Божевіалі короля Георга»). У цих фільмах він грає улесливого й хитрого чиновника — сера Гамфрі Елбі.

Залишаються ще не менш важливі учасники. Це зацікавлені групи з власними інтересами: банки, що лобіюють послаблення

фінансового законодавства, промисловці, які просять посилити торговельний протекціонізм, профспілки, що спонукають збільшити мінімальну зарплату, — і все це незалежно від наслідків для національної фінансової стабільності, споживчих цін чи безробіття. Іноді зацікавлені групи не лише лобіюють, а й зрештою беруть під свій контроль ті державні органи, які мали б їх регулювати. Це називається **захопленням регулятора**. Наприклад, протягом останніх 32-х років (від першого президентства Рональда Рейгана 1981–1985 років до першого терміну Барака Обами 2009–2013 роки) шість із десяти міністрів фінансів США, які сумарно обіймали посаду двадцять один з половиною рік, раніше працювали в сфері фінансів². Двоє з них (Роберт Рубін і Генк Полсон) служили в одній фірмі — *Goldman Sachs*.

Керівники держави й ті, хто на неї впливає, нічим не відрізняються від інших, — вони такі самі егоїсти, і в цьому між собою схожі. Наївно чи навіть безглуздо очікувати, що на чільне місце вони поставлять не свої, а суспільні інтереси.

*Держава не може усунути ринковий збій,
навіть якщо захоче, через асиметричну інформацію
та обмежені ресурси*

Окрім сумнівів у мотивах держави (точніше тих, хто нею керує), критики державного втручання сумніваються в тому, чи взагалі здатна держава усувати ринкові збої, навіть якщо уявити, ніби вона справді хоче покращити соціальне становище своїх громадян.

Економічна політика держави може провалитися через несиметричну інформацію. Нагадаю: інформація асиметрична, якщо одна сторона взаємодії знає про діяльність, в якій бере участь, більше за іншу сторону. Держава, наприклад, може й далі захищати незміцнілу промисловість, оскільки, за словами лобістів, та чи інша галузь ще не «виросла» через невезіння; вони й словом не обмовляться про брак зусиль для збільшення продуктивності. Навіть коли держава отримує повну інформацію і якимось формулює успішну економічну політику, може просто забракнути людських і фінансових ресурсів для її втілення.

Деполітизація: геть політику з ринку

Критики державного втручання наголошують, що коли держава з сумнівними намірами та обмеженими можливостями втручається для усунення ринкових збоїв, може статися ще гірше: на ринках трапляються збої, але державний апарат майже завжди функціонує ще гірше за ринки.

Пропонується рішення — «вичистити» ринки від політики, або, як модно казати, здійснити **деполітизацію господарства**. Для цього держава має до мінімуму скоротити свою присутність: зменшити видатки (а отже, й податки), послабити регулювання ринків і віддати ДП у приватні руки. У тих небагатьох сферах, де без держави все-таки неможливо обійтися, зокрема забезпечення стійкості валютного курсу або регулювання природних монополій, процес виконання політичних рішень має бути відокремленим від політики, а для цього державні органи, які ці рішення виконують, повинні бути незалежними. Найчастіше рекомендують надати незалежність центральному банку та органам, які регулюють природні монополії (в сфері газопостачання, телекомунікацій тощо).

Ринок і політика

До неефективності державного втручання слід ставитися серйозно, але критично

Випадки неефективного державного втручання — це факт, яким не можна нехтувати. Критики втручання держави допомагають нам краще зрозуміти господарство, нагадуючи, що справжня держава не така ідеальна, як її описують у підручниках. За винятком «держав-хижаків», що трапляються доволі рідко, всі види неефективного державного втручання ми можемо спостерігати скрізь. Попри це, критики перебільшують масштаб неефективності. Якщо їм вірити, то поява нормальної влади будь-коли і в будь-якій країні буде великим дивом. Насправді в багатьох державах влада працює доволі добре, а в деяких навіть блискуче.

По-перше, політики, бюрократи та зацікавлені групи очевидно не такі вже егоїсти, як про них розповідають критики. Часто політики

докладають чимало зусиль для підтримання національних інтересів, а не своїх рейтингів; бюрократи працюють на громаду й не зловживають посадою для власного зиску; зацікавлені групи забувають про особисті інтереси та працюють на загальне благо. Додайте до цього механізми регулювання проявів егоїзму в суспільному житті — від пропаганди високої моральності державної служби до ухвалення законів проти хабарництва та інших проявів корупції (наприклад, кумівства під час влаштування на роботу). Авжеж, ці правила, як зазначають критики державного втручання, можна обійти (що робилося не раз) чи навіть використати у власних інтересах. Однак недосконалість цих правил ще не означає, що вони взагалі ні до чого не придатні. Хоч які вони недосконалі, але стандарти суспільного життя здебільшого сформувалися саме під впливом таких правил³.

Заклик до деполітизації суперечить демократії

Якщо є ймовірність неефективного державного втручання, то, здається, було б розумно деполітизувати господарство, зменшивши функції держави та надавши політичну незалежність ключовим державним установам, таким як центральний банк. Однак у чому полягає «політика», яку нам радять урізати? У демократичних країнах політика — це вплив народу. Ринки живуть за правилом «Один долар — один голос», а в демократичній політиці принцип інший: «Одна людина — один голос». Отже, заклик до посиленої деполітизації господарства за умов демократії зрештою б'є по самій демократії, оскільки хоче збільшити вплив на суспільство тих, у кого більше грошей.

Немає єдиного «наукового» способу провести межу між ринком і політикою

Критики державного втручання стверджують, що економіка, або логіка ринку, має взяти гору над політикою й іншими сферами життя: мистецтвом, наукою тощо. Така думка в наш час настільки поширилася, що більшість людей її сприймають як належне. І все-таки вона має кілька серйозних недоліків.

Перш за все — і цей аргумент очевидний для людей без економічної освіти, хоча більшості фахівців складно його

збагнути — немає жодної причини, з якої логіка ринку має володарювати в інших, неринкових сферах життя. Не хлібом єдиним, як то мовиться.

Більше того, ця думка базована на припущенні, що існує певний єдино правильний, «науковий» метод ухвалення рішень із приводу того, що належить ринкові, а що — політиці. Критики державного втручання кажуть, що встановлення законом розміру мінімальної зарплати або тарифний протекціонізм для незміцнілої промисловості — це втручання «політичної» логіки в священну й недоторканну царину логіки ринку. Однак є економічні теорії, які таку політику виправдовують. Таким чином, критики ставлять на інших теоріях політичне тавро та применшують їхню значущість, а свою економічну теорію проголошують єдино правильною, а то й взагалі єдиною.

Біла Відьма і Таємна магія: повна деполітизація неможлива

Навіть якщо погодитися з тим, що економічна теорія критиків державного втручання єдино правильна, між політикою та економікою все одно не вдасться провести чіткої межі, оскільки рамки ринку зрештою визначають політики, а не теоретики-економісти.

Перш ніж торгувати на ринку, нам потрібно знати законодавчо визначені та неформальні правила для об'єктів торгівлі, її учасників і порядок проведення торговельних операцій. Певною мірою всі ці правила є обмежувальними, тому повністю вільних ринків не існує*. До того ж, ці базові правила неможливо встановити на підставі економічної логіки. Не існує «наукового» переліку дозволених і заборонених об'єктів купівлі-продажу на ринку. Це залежить від політичного рішення.

У всіх суспільствах є те, що на ринку не має обертатися: люди (рабство), людські органи, дитяча праця, вогнепальна зброя, державні посади, охорона здоров'я, дозволи на допуск до медичної діяльності, людська кров, дипломи про освіту тощо. Однак із погляду

* Саме це я мав на увазі, коли писав, що «вільних ринків не існує» у першому розділі («Факт 1») своєї книги «23 факти про капіталізм, які від вас приховують».

економіки причин недопущення їх на ринок не існує. Більше того: в певні періоди історії у деяких країнах усе це можна було законно продати й купити.

З іншого боку, зараз ми торгуємо тим, чим раніше не торгували. До ухвалення у XVIII та XIX столітті законів, які охороняють патенти, авторські права й торговельні марки, ідеї (інтелектуальна власність) на ринку не продавалися. Сьогодні ми купуємо та продаємо права на забруднення довкілля (продаж квот на викиди вуглецю) та ймовірні значення умовних економічних змінних (наприклад, деривативи, що базуються на індексі фондової біржі або рівні інфляції). Кілька поколінь тому про це навіть ніхто не чув.

Держава також встановлює основні правила поведінки учасників економічних відносин на певних ділянках ринку. Недобросовісна реклама, продажі через заздалегідь неправдиву інформацію, торгівля внутрішньою інформацією* та інші подібні заняття заборонено. Законодавче регулювання розміру зарплати, охорони праці й техніки безпеки на робочому місці та робочого часу створюють обмеження для фірм, гарантуючи робітникам мінімальні права. Через норми викидів шкідливих речовин в атмосферу, квоти на викиди вуглецю та шумове забруднення довкілля держава висуває вимоги до процесів виробництва на фірмах. Цей перелік можна продовжувати.

Отже, політика створює, формує і змінює ринки до того, як там починається торгівля. Це ніби Таємна магія, що існувала від початку світу, і про яку знає Аслан (Лев) і не знає Біла Відьма у книзі «Лев, Біла Відьма і шафа» Клайва С. Льюїса.

Чим займається держава?

Нині держава виробляє чимало товарів і надає багато послуг у сфері оборони, правопорядку, інфраструктури, освіти, досліджень, пенсій, допомоги з безробіття, догляду за дітьми та літніми людьми,

* Торгівля акціями зареєстрованих на біржі корпорацій людьми, які мають винятковий доступ до їхньої внутрішньої інформації.

допомоги малозабезпеченим і культури (наприклад, утримує музеї та пам'ятки державного значення, надає гроші на розвиток вітчизняної кіноіндустрії). Цьому перелікові немає кінця. Багато держав володіють ДП, де виробляються товари й надаються послуги, якими в інших країнах займаються приватні фірми: електрика, нафта, сталь, напівпровідники, банківське обслуговування, авіаперевезення тощо.

Для того, щоб усе це робити, держава наймає багато людей і витрачає чимало коштів на сировину й допоміжні товари: від олівців до ядерних реакторів. Зарплати державним службовцям і кошти на закупівлю сировини беруться з податків та інших джерел державного доходу. Серед них є податок на особистий прибуток*, податок на корпорації (податок на доходи корпорацій), податок на майно, податок на додану вартість (або податок з продажів), податок на певні види товарів (на алкоголь або бензин) тощо. Інші джерела доходів — це дивіденди від ДП, виплати відсотків за фінансовими активами, а в країнах, які розвиваються, ще й грошові перерахування з багатих країн (іноземна допомога).

Уряд також перераховує багато коштів з одного сектора господарства в інший; стягує податки з інших людей, а отримані кошти спрямовує на допомогу іншим. Соціальні виплати становлять найбільшу частину державних виплат, однак до них також належать субсидії на окремі види виробничої діяльності (наприклад, сільське господарство, галузі промисловості, що є слабкими або занепадають) та інвестиції (наприклад, у науково-дослідну роботу приватних фірм чи вдосконалення будинків задля економії енергії).

На додачу до виробництва, видатків і виплат, держава іноді використовує свою владу для впливу на активність господарства. Це зветься **бюджетною політикою**. Самим лише збільшенням (або зменшенням) видатків чи податків, незалежно від їх конкретного змісту, держава може дати поштовх розвитку господарства або його пригальмувати. Користуючись монополією на емісію грошової маси, держава проводить **кредитно-грошову політику**

* Податок на доходи фізичних осіб — Прим. наук. ред.

за допомогою центрального банку: змінює відсоткові ставки або кількість коштів, які перебувають в обігу. Цим вона впливає на рівень активності господарства.

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

Розмір державного апарату, що вимірюється часткою державних видатків у структурі ВВП, значно збільшився за останні півтора століття

До початку XIX століття в усіх країнах державний апарат був доволі невеликим, оскільки завдань у нього було небагато. У 1880 році з країн, де відповідні дані доступні, найбільший державний апарат мала Франція: його видатки становили 15 % обсягу вітчизняного виробництва. У Великій Британії та Сполучених Штатах державні видатки становили 10 % ВВП, а в Швеції — лише 6 %⁴.

Протягом 150-ти років вимоги сучасного господарства призвели до значного збільшення державного апарату. Навіть у країнах, що розвиваються, де він зазвичай менший, ніж у заможних, державні видатки, як правило, становлять 15-25 % ВВП*. У багатих країнах цей показник становить 30-55 %, а в середньому — близько 45 % (середній показник за даними ОЕСР за 2009 рік). Із цих країн найменші показники (від меншого до більшого) в Кореї, Швейцарії, Австралії та Японії. З іншого боку (понад 55 %, від більшого до меншого) — Данія, Фінляндія, Франція, Швеція та Бельгія. По середині розташувалися Сполучені Штати й Нова Зеландія (понад 40 %), Німеччина та Норвегія (близько 45 %), а також Нідерланди й Велика Британія (близько 50 %)⁵.

Чимало державних видатків ідуть на виплати, а не на власне споживання чи інвестиції

Зверніть ще увагу на таке: значну кількість коштів держава спрямовує не на власне споживання і не на інвестиції. Уряд переміщує кошти з одного сектору економіки до іншого, особливо на користь

* Винятками є М'янма (10 %), з одного боку, та Монголія і Бурунді (понад 40 %) — з іншого. — Прим. ред.

програм соціального захисту: на допомогу малозабезпеченим та з безробіття. Тож підраховуючи ВВП, виключайте з нього частину коштів, яка рухається в такий спосіб.

У заможних країнах державні виплати становлять 10–25 % ВВП. Наприклад, держава, сукупна сума видатків якої дорівнює 55 % ВВП, насправді може створювати лише 30 %, якщо 25 % — це державні виплати.

У країнах, що розвиваються, виплати в формі соціальних видатків значно менші, тому в них розрив між державними видатками в структурі ВВП та частці ВВП, яку виробляє держава, значно менший. Згідно з даними Світового банку, рівень соціальних видатків у більшості країн, які розвиваються, коливається від майже нуля (Парагвай, Філіппіни тощо) до 4–5 % ВВП (Маврикій, Ефіопія та інші).

Попри те, що за видатками частка держави видається більшою, ніж є насправді, більшість людей послуговуються саме цим показником, а не доданою вартістю, коли визначається частка держави в економіці країни. Це можна обґрунтувати тим, що виплати теж можуть на дещо впливати. Добре відомо, що програми соціальних видатків позитивно або негативно впливають на ставлення людей до заощажень, виходу на пенсію та роботи — і відповідним чином змінюють їхню поведінку. Завдяки соціальним видаткам люди навіть ухвалюють ризиковані рішення: обирають певний фах, започатковують власну справу, змінюють роботу. Це тому, що держава створює для них «подушку безпеки». Соціал-демократична партія Швеції не дарма обрала собі за гасло слова: «Упевненість у майбутньому дає відвагу».

Вплив держави не можна повністю відобразити в числах

Немає такої сфери людської діяльності, де числа можуть повністю відобразити її стан. Завжди будуть сфери, в яких складно робити підрахунки; більше того, всі дані ґрунтуються на певних теоріях, які беруть до уваги лише окремі аспекти дійсності й не зважають на інші — зокрема на ті, де підрахунок можливий (згадайте, як із підрахунку ВВП виключається хатня робота).

Якщо говорити про державу, то ця проблема ще серйозніша, позаяк держава виступає єдиним учасником економічних відносин,

наділим владою визначати правила, що обмежують чи стимулюють інших учасників. Незалежно від розміру бюджету чи кількості ДП, держава має сильний вплив на ціле господарство, оскільки встановлює багато правил і має повноваження забезпечувати їх виконання.

Не думайте, що це теоретизування відірване від життя. До 1980-х років багато хто вважав, що «економічне диво» Японії, Тайваню та Кореї — взірць політики вільного ринку, бо в цих країнах був малий державний апарат (це вимірювалося за бюджетом). Малий розмір не означав, що ці держави застосовували підхід невтручання. В часи «економічного дива» вони потужно впливали на розвиток свого господарства через економічне планування, законодавство та інші заходи державного впливу. Обмежуючись лише показниками бюджету, люди отримують дуже викривлене уявлення про справжню сутність і значення державної влади в цих країнах.

Висновки: економіку неможливо відділити від політики

У 2000 році під час президентської передвиборчої компанії в США проводилося соціологічне опитування, результати якого опублікувала газета *Financial Times*. У ньому людей запитували, кого з кандидатів вони підтримують, а також чому не підтримують іншого. Найчастіше причиною непідтримки «ворожого» кандидата (Буша або Гора) була їхня «заполітизованість».

Невже американці справді хотіли сказати, що хочуть обрати на найвпливовішу політичну посаду в світі кандидата, який нічого не тямить у політиці? Аж ніяк. Вони так відповідали, бо слово «політика» стало лайкою, назвати діяча «заполітизованим» — надійний спосіб його дискредитувати.

Американці не самотні в цьому переконанні. У країнах молоді демократії політика збуджує такі пристрасі, що вибори завершуються повстаннями та вбивствами. Натомість в інших країнах відбувається найнижча явка виборців в історії. У цілому в світі дедалі більше людей виходять із політичних партій. Від Імрана Хана,

пакистанського крикетиста, до Беппо Грілло, італійського коміка, багато політиків досягають успіху лише тому, що — як би це сказати? — вони не політики.

Посилення недовіри до політики — це почасти провина самих політиків. У цілому світі вони зробили все, аби себе дискредитувати, а найбільш майстерно цим мистецтвом оволодів Сільвіо Берлусконі в Італії. Однак цьому також значно посприяла економіка вільного ринку. Економісти, які її підтримують, точніше критики державного втручання, переконали весь світ, зокрема й самих політиків та бюрократів, що ми не можемо довіряти людям при владі, оскільки вони не діють у суспільних інтересах. Отже, пояснюють вони, що менше робить державна влада, то краще. Навіть у тих сферах, де держава є «неминучим злом», її слід стримувати жорсткими правилами, яких політики не зможуть обійти. Недовіра до політики, своєю чергою, допомогла зростанню економіки вільного ринку, що пропонує зменшити до мінімуму вплив політики на господарство.

Проте подібне бачення проблеми ґрунтується на дуже недосконалих теоріях, про що я розповідав у цьому розділі. Та й доказів на свою підтримку воно не має. Як я говорив, фактично всі економічні успіхи стали можливими за сприяння чи навіть активного керівництва збоку держави.

Приклади успішного державного втручання, звісно, не означають, що його неодмінно потрібно збільшувати. Сучасна державна влада в різних країнах, можливо, не є тим левіафаном, яким лякають лібертаріанці, однак платонівським філософом-правителем її теж не назвеш. У багатьох випадках держава шкодить господарству, іноді доводячи його до катастрофічного стану. Проте факт залишається фактом: держава — це й досі найпотужніший організаційний інструмент, який винайшло людство, а тому великі економічні (й соціальні) зміни без нього втілити доволі складно.

Додаткова література

K. BASU

A Prelude to Political Economy (Oxford: Oxford University Press, 2000)

J. BUCHANAN

Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan
(Chicago: University of Chicago Press, 1975)

H.-J. CHANG AND R. ROWTHORN (EDS.)

The Role of the State in Economic Change (Oxford: Clarendon Press, 1995)

P. EVANS

Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation
(Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995)

J. HARRISS

Depoliticizing Development: The World Bank and Social Capital
(London: Anthem, 2002)

C. HAY

Why We Hate Politics (Cambridge: Polity, 2007)

F. VON HAYEK

The Road to Serfdom (London: G. Routledge and Sons, 1944)

P. LINDERT

Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth
Century (Cambridge: Cambridge University Press, 2004)

M. MAZZUCATO

The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths
(London: Anthem Press, 2013)

РОЗДІЛ 12

«УСЬОГО ВДОСТАЛЬ»

МІЖНАРОДНИЙ ВИМІР

Міжнародна торгівля

«Наша Небесна Імперія має всього вдосталь»

Британський король Георг III 1792 року відрядив графа Макартні своїм спеціальним послом до Китаю. Макартні мав переконати китайського імператора Цяньлуна дозволити Британії вільно торгувати на теренах усього Китаю, а не лише в Кантоні (Гуанчжоу), що був на той час єдиним портом, куди могли заходити іноземці. Тоді дефіцит торговельного балансу Британії з Китаєм був значним (для нас це не новина!) здебільшого через любов британців до чаю. Вони гадали, що зможуть скоротити дефіцит, якщо поживається вільна торгівля.

Місія з тріском провалилася. Цяньлун вислав Макартні назад і передав через нього листа до короля Георга. У ньому він зазначив, що Небесна Імперія не бачить потреби поживавляти торгівлю з Британією. Він нагадав британському королю, що Китай дозволив європейським державам торгувати в Кантоні лише через «прояв прихильності», оскільки «чай, шовк і порцеляна, що їх виробляє Небесна Імперія, конче необхідні європейським країнам». Цяньлун заявив: «Наша Небесна Імперія має всього вдосталь і виробляє на своїх теренах усе необхідне. Тож нам не потрібно завозити товари чужоземних варварів у обмін на наші власні»¹.

Оскільки Британії навіть не дозволили *спробувати* переконати китайських споживачів придбати більше продукції її виробництва, вона вдалася до збільшення експорту опіуму з Індії. Через це в Китаї поширилася опіумна залежність, і 1799 року стурбований уряд заборонив торгівлю опіумом. Однак це не спрацювало, й 1838-го імператор Даогуан, онук Цяньлуна, призначив уповноваженим із розслідування опіумних справ Ліня Цзесюя,

аби той розпочав рішучу боротьбу з контрабандою опіумом. У відповідь на це британці розпочали Опіумну війну 1840 року, в якій Китай зазнав нищівної поразки. Після перемоги британці змусили Китай вести з ними вільну торгівлю (зокрема й опіумом) за умовами Нанкінської угоди 1842 року. Відтак для Китаю розпочалося століття вторгнень, громадянської війни та національного приниження.

Девід Рікардо кидає виклик китайському імператорові й Адаму Сміту: порівняльні та абсолютні переваги

Через те, що Китай врешті-решт прийняв принизливі умови вільної торгівлі, з думки Цяньлуна про міжнародну торгівлю в Європі глузували. Відсталий деспот не міг збагнути, що міжнародна торгівля — це добре. Однак погляди Цяньлуна відповідали тогочасним уявленням європейських економістів, зокрема самого Адама Сміта. Він розглядав торгівлю крізь призму теорії **абсолютної переваги**: країні не потрібно торгувати з іншою країною, якщо вона може виробляти все дешевше за потенційного торговельного партнера. Здоровий глузд підказує, що логіка в цьому є.

Однак все-таки торгівля потрібна, і це доводить теорія порівняльної переваги, яку створив Девід Рікардо (див. розділ 4). Згідно з цією теорією, країна може отримати зиск від міжнародної торгівлі з іншою країною, навіть якщо вона *все* може виробляти дешевше — як Китай стосовно Британії наприкінці XVIII століття, принаймні на думку Цяньлуна. Потрібно лише спеціалізуватися в тій галузі, де її перевага буде *найбільшою*. Якщо ж у країні з виробництвом зовсім погано, торгівля дасть їй зиск, якщо вона спеціалізуватиметься в тому, що в неї виходить *найменш* погано. Міжнародна торгівля вигідна для всіх країн, які беруть у ній участь.

Логіка теорії порівняльної переваги бездоганна, якщо її припущення відповідають дійсності

Відтоді, як Рікардо на початку XIX століття створив цю теорію, вона стала потужним аргументом на користь вільної торгівлі

та **лібералізації торгівлі**, тобто зменшення державних обмежень у торговельній сфері.

Логіка бездоганна, якщо ми погодимося з теоретичними припущеннями. Якщо ж ми в них засумніваємося, вони видадуться не надто й переконливими. Зараз я це поясню на прикладі двох ключових положень теорії Хекшера-Оліна-Самуельсона (ХОС), що є різновидом теорії порівняльної переваги. З теорією ХОС ми познайомилися в розділі 4, з'ясувавши, що вона є осердям сучасної апологетики вільної торгівлі².

Теорія ХОС повністю виключає найважливішу форму сприятливого протекціонізму, оскільки вважає, що всі країни мають однаковий потенціал

Найважливіше положення, на якому базується теорія ХОС, — це те, що всі країни мають однаковий виробничий потенціал, тобто можуть використовувати будь-які технології, які захочуть³. Якщо так, то вибір певної спеціалізації у виробництві пояснюється лише тим, що певний продукт можна виробляти за допомогою технології, що відповідає наявним виробничим чинникам (кількості капіталу та робочої сили). Теорія ХОС виключає ймовірність того, що технологія може виявитися для країни надто складною (згадайте приклад з автівкою BMW та Гватемалою з розділу 4).

Через це неправдиве твердження заздалегідь відкидається найважливіша форма сприятливого протекціонізму — захист незміцнілої промисловості. На сторінках цієї книги ми багато говорили про його ключову роль в історичному розвитку багатих держав сьогодення.

Теорія ХОС надто оптимістично ставиться до лібералізації торгівлі, оскільки вважає, що капітал і робочу силу можна без витрат пристосувати до будь-якої сфери

За теорією ХОС, вільна торгівля — це не лише добре для країни; перехід на вільну торгівлю для країн, що раніше її не знали, є цілковито безболісним. Скажімо, коли тарифи на імпортовану

сталь знижуються, її споживачі (наприклад, автовиробники, які застосовують сталеві листи, або кінцеві споживачі автомобілів) відразу ж отримують вигоду, бо сталь можна купувати за кордоном дешевше. У короткій перспективі це нашкодить виробникам (капіталістам і робітникам) вітчизняної сталеливарної промисловості, оскільки через дешевий імпорт компанії втрачатимуть гроші, а робітники — робочі місця. Однак невдовзі їм це навіть стане вигідно: види діяльності, що більше відповідають порівняльним перевагам країни (скажімо, виробництво мікрочіпів або інвестиційні банківські послуги) відтепер стануть відносно прибутковішими, а тому розвиватимуться. У галузі, що розвиваються, стікатимуться капітал і робоча сила, які колись були задіяні в сталеливарній промисловості. Через більшу продуктивність робітники в новій для себе галузі отримуватимуть більші грошові винагороди та зарплати. Урешті-решт задоволеними будуть всі.

Однак насправді більшість капіталістів і робітників у тій промисловості, що втратила захист, зазнають непоправних збитків. Фактори виробництва — капітал і робоча сила — є часто сталими в своїх фізичних якостях: існує мало машин «загально-го використання» або робітників із «загальними навичками», які можуть переходити від однієї галузі до іншої. Доменні печі сталеливарного заводу, що збанкрутував, не можна переробити так, аби вони виробляли мікрочіпи, тому їх доведеться продати на металобрухт. Що ж до робітників, то чи багато ви знаєте таких, які перекваліфікувалися, аби виробляти напівпровідники чи — що навіть менш імовірно — працювати в сфері інвестиційних банківських послуг? Згадайте приклади із фільмів «Роджер і я» та «Чоловічий стриптиз» із розділу 10.

Теорія ХОС змальовує яскраву картину лібералізації торгівлі, оскільки ґрунтується на припущенні, що весь капітал і робоча сила однакові (гомогенні, як кажуть фахівці), а тому їх можна легко пристосувати до будь-якої діяльності (фахівці це називають припущенням про **ідеальну мобільність факторів виробництва**)⁴.

Навіть використання принципу компенсації не може повністю приховати того, що торговельний лібералізм шкодить багатьом людям

Навіть визнаючи, що лібералізація торгівлі може декому зашкодити, фахівці — прихильники вільного ринку виправдовують її «принципом компенсації» (див. розділ 4). Стверджують, що коли лібералізація торгівлі покращить справи в країні, постраждалі через неї отримують повну компенсацію, а ті, кому пощастило, матимуть додатковий невикористаний дохід.

Як я вже зазначав, це помилкова думка, оскільки компенсації, як правило, не відбувається. У багатих країнах є часткова — лише часткова — компенсація через механізм загального добробуту, який забезпечує страхування на випадок безробіття та доступ до основних соціальних послуг, таких як освіта й (за винятком США) медицина. Однак у більшості країн, що розвиваються, механізм загального добробуту дуже слабкий і фрагментарний, тому компенсації надаються мінімальні, або ж їх немає зовсім.

Якщо компенсації немає, застосовувати принцип компенсації задля виправдання політики, яка шкодить певним категоріям людей (такою політикою в цьому разі є лібералізація торгівлі), — те саме, що вимагати від певної частини народу принести себе в жертву заради «загального блага». Саме про це просила держава свій народ у соціалістичних країнах, котрі економісти — прибічники вільного ринку — так нищівно критикують.

Міжнародна торгівля конче необхідна, особливо для країн, що розвиваються, однак це не означає, що вільна торгівля — найкращий вибір

Коли хтось критикує вільну торгівлю, економісти, які її обстоюють, схильні звинувачувати критика в тому, що він буцімто виступає «проти торгівлі».

На додачу до переваг спеціалізації, які розхвалює теорія порівняльної переваги, міжнародна торгівля здатна принести багато вигоди. Збільшуючи ринок, вона дає можливість виробникам зменшити витрати на виробництво, оскільки виробництво

значної кількості товару зазвичай зменшує витрати (це називається **ефектом масштабу**). Цей момент особливо важливий для невеликих господарств, оскільки без торгівлі й великого ринку їм доводиться виробляти товари за високою ціною. Збільшення конкуренції завдяки міжнародній торгівлі спонукає виробників підвищувати ефективність, якщо не йдеться про фірми в країнах, що розвиваються, — вони зникнуть, не витримавши конкуренції з набагато потужнішими іноземними компаніями. А коли виробники стикаються з новими напрямками діяльності (новими технологіями, конструкціями, управлінськими методами), народжуються інновації.

Міжнародна торгівля має особливо велике значення для країн, що розвиваються. Аби збільшити виробничий потенціал, а отже, й розвинути господарство, їм слід опанувати кращі технології. Теоретично вони можуть їх винайти самотужки, однак скільки нових технологій насправді можуть винайти відносно відсталі в економічному сенсі країни? Можливо, одна така й знайдеться (згадайте віналон, створений у Північній Кореї, про що я згадував у розділі 7). Можливо, їх взагалі немає. Тому для цих країн буде нераціонально нехтувати технологіями інших держав, які можна імпортувати — чи то в формі машин, чи в спосіб **ліцензування технологічних процесів** (ідеться про купівлю дозволу на використання запатентованої технології), чи просто технічного консультування. Та якщо країна, що розвивається, бажає імпортувати технології, їй потрібно експортувати свою продукцію і заробляти «тверду валюту» (загальновизнану, таку як долар США або євро), оскільки приймати її місцеву валюту для розрахунків ніхто не погодиться. Через це міжнародна торгівля вкрай необхідна для економічного розвитку.

Необхідність міжнародної торгівлі не викликає жодних сумнівів. Це, тим паче, *не означає*, що вільна торгівля — найкраща форма торгівлі, особливо, коли йдеться про країни, що розвиваються (і не лише про них). Участь у вільній торгівлі становить небезпеку для розвитку виробничого потенціалу в країнах, що розвиваються, про що я говорив у попередніх розділах. Абсолютна необхідність

міжнародної торгівлі — це не виправдання вільної торгівлі, яка претендує на звання її найкращого варіанту.

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

Наскільки важлива міжнародна торгівля для різних країн і як її значущість нещодавно зросла

На початку 1960-х років міжнародна торгівля товарами та послугами, що визначалася за середнім показником експорту й імпорту, становила близько 12 % світового ВВП (середні показники за 1960–1964 роки). Завдяки тому, що міжнародна торгівля розвивалася набагато швидше, ніж зростав світовий ВВП, її частка нині становить 29 % (у середньому за 2007–2011 роки)⁵.

Хоча частка торгівлі у ВВП країни за останні півстоліття зросла майже скрізь, показники дуже різняться від країни до країни.

Якщо ви слухали американські ЗМІ протягом трьох минулих десятиліть, у вас, можливо, склалося враження, що Сполучені Штати неабияк страждають від негативних наслідків вільної торгівлі — спочатку з Японією, а потім із Китаєм. Однак імпорт у структурі американського ВВП становив лише 17 % (у середньому за 2007–2011 роки), тим часом як експорт — 13 %. Підраховавши середнє арифметичне суми відношення експорту до ВВП та імпорту до ВВП, отримаємо **коефіцієнт торговельної залежності**, що становить 15 %. Це значно нижче, ніж вказане вище середнє загальносвітове значення (29 %). Насправді Сполучені Штати — одна з найменш залежних від торгівлі країн світу.

Єдиною іншою економічно значущою країною з торговельною залежністю, нижчою за США, є Бразилія (12 %). Цікаво, що Японія, яку здебільшого уявляють країною, котра як жодна інша живе саме з торгівлі, має такий самий коефіцієнт торговельної залежності, що й Сполучені Штати (15 %). За інших однакових обставин (економічної політики й т. д.) великі господарства схильні менше залежати від торгівлі, бо можуть собі дозволити більш розгалужену структуру виробництва. Завдяки їхньому розміру ефект масштабу в цих країнах поширюється на більше галузей.

З іншого боку є маленькі, орієнтовані на торгівлю господарства, як-от Гонконг (206 %) та Сингапур (198 %). Вони не лише багато торгують задля власних потреб через малий розмір, а ще спеціалізуються на власне міжнародній торгівлі: вони імпортують товари, аби їх перепродати іншим країнам. Це називається реекспортом.

Багато держав більш залежні від торгівлі, ніж ті, що мають середньосвітові показники, й лише кунка країн менш залежні від неї

Оскільки світова торгівля становить 29 % світового ВВП, можемо сказати, що країни з коефіцієнтом торговельної залежності, близьким до цього показника, мають середню торговельну залежність. Серед них деякі великі розвинені країни (Франція та Італія), а також деякі дуже великі, що розвиваються (Індія, Індонезія, Китай).

У багатьох держав цей коефіцієнт значно більший за середній (скажімо, понад 60 %). До цієї групи входять маленькі багаті країни (Нідерланди та Бельгія), деякі експортери нафти (Ангола й Саудівська Аравія) і країни, що розвиваються, які цілеспрямовано втілюють політику розвитку експорту виробничих товарів (серед них Малайзія і Таїланд).

Зміна структури міжнародної торгівлі: (надмірне) поширення торгівлі послугами та поживлення торгівлі промисловими товарами, особливо з країн, що розвиваються

За півстоліття, що минули, міжнародна торгівля зазнала значних структурних змін.

Перш за все зросло значення торгівлі послугами. Внаслідок нещодавнього галасу в пресі про нові форми торгівлі послугами: бек-офіси авіаліній, програмне забезпечення, розшифрування результатів МРТ тощо, — багато хто подумав, що торгівля послугами останнім часом пережила різке піднесення. Насправді все не так. Торгівля послугами в частці світової торгівлі насправді збільшилася від 17 % у 1980–1982 роки до близько

20 % на початку 90-х. Проте відтоді вона перебуває приблизно на тому самому рівні⁶.

Інша, важливіша тенденція — це збільшення значення торгівлі промисловими товарами. Згідно з неофіційним звітом ООН, частка промислових товарів у світовій торгівлі першої половини ХХ століття становила 40–45 %⁷. Відповідно до офіційної інформації ООН із бази даних «КомТрейд», до 1960-х років ця частка зросла до 57–60 %, а далі й до 61–64 % у 1970-х.⁸ Статистика СОТ 1980 року показує продовження цієї тенденції, хоча фактичні цифри відрізняються від даних ООН. На початку 1980-х (у середньому за 1980–1982 роки), промислові товари становили 57 % світової торгівлі товарами. Далі цей показник зріс і сягнув найвищого значення — 78 % наприкінці 1990-х (у середньому за 1998–2000 роки). З того часу показник знизився й наразі становить 69 % (у середньому за 2009–2011 роки)⁹.

А це означає, що вага торгівлі виробничими товарами зросла більше — можна сказати, набагато більше, — ніж значення торгівлі послугами. Це ще один доказ, що ми (принаймні поки що) не живемо в постіндустріальній економіці знань (див. розділ 7).

Третя важлива структурна зміна в міжнародній торгівлі — значне збільшення частки країн, що розвиваються, в міжнародній торгівлі виробничими товарами — від близько 9 % у середині 1980-х до майже 28 % сьогодні¹⁰. Багато чим це зростання зобов'язане швидкому розвитку орієнтованої на експорт виробничої промисловості Китаю. 1980 року частка Китаю в світовому експорті виробничих товарів становила всього 0,8 %, але на 2012 рік зросла до 16,8 %.

Платіжний баланс

Платіжний баланс — це документ, у якому зазначаються дебет і кредит країни за сферами економічних операцій з іншими країнами світу. Як і в будь-якому іншому фінансовому документі, нічого цікавого в ньому немає. Однак важливо, аби ви зрозуміли, які позиції до нього входять, що означають і який вигляд мають

реальні цифри. Це необхідно для розуміння становища господарства на міжнародному рівні, тож прошу вас кілька сторінок потерпіти.

Торговельний (зовнішньоторговельний) баланс

Торгівля — це не лише рух товарів і послуг, а ще й рух коштів, які їх супроводжують. Якщо країна імпортує більше товарів і послуг, ніж експортує, вона має зовнішньоторговельний дефіцит, тобто від'ємний торговельний баланс. Якщо ж експорт країни перевищує імпорт, у неї зовнішньоторговельний профіцит, або додатний торговельний баланс.

Баланс рахунку поточних операцій

та рахунку капіталу й фінансових операцій

Як живуть країни із зовнішньоторговельним дефіцитом? Їм доводиться десь знаходити кошти на оплату імпорту, що набагато перевищує доходи від експорту? Саме так. І для цього є два способи.

Перший — заробляти гроші не через міжнародну торгівлю (фаховою мовою платіжних балансів це називається доходом), або отримувати кошти від когось (це називається поточним трансфертом).

До доходу входять виплати працівникам та інвестиційний дохід. У цьому разі під виплатами працівникам розуміємо доходи людей, які працюють у компаніях за кордоном, хоча мешкають у себе на батьківщині, як, наприклад, мексиканські робітники, котрі щодня їздять на роботу до Сполучених Штатів. Інвестиційним називається дохід від фінансових інвестицій за кордоном, наприклад дивіденди за акціями іноземних компаній, якими володіють резиденти країни.

До поточних належать **грошові перекази трудящих-мігрантів**, тобто кошти, що надходять від робітників, які мешкають за кордоном (про них докладніше далі) та **іноземна допомога**, а саме гранти від інших держав.

Баланс торгівлі, доходів і поточних переказів утворює **поточний платіжний баланс**. Нижче подано його структуру.

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС

Деякі основні складові

РАХУНОК ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

Торгівля

Товари

Послуги

Дохід

Виплати працівникам

Інвестиційний дохід

Поточні трансферти

Грошові перекази трудящих-мігрантів

Іноземна допомога

РАХУНОК КАПІТАЛУ І ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Рахунок капіталу

Капітальні трансферти

Придбання/реалізація нефінансових активів

Рахунок фінансових операцій

Портфельні інвестиції

Власний капітал

Борг (зокрема облігації та деривативи)

Прямі (іноземні) інвестиції

Інші види інвестицій (зокрема торговельні кредити й

банківські позики)

Резервні активи

Навіть при додаванні показників торгівлі, доходу й поточних трансфертів, у країні все одно може вийти дефіцит рахунку поточних операцій. У цьому разі їй потрібно або позичати гроші (створюючи борги) або продавати наявні активи. Така діяльність відбивається в рахунку капіталу та фінансових операцій, частіше його називають просто **рахунком капіталу**. Мабуть, ви вже здогадалися, що дві його основні складові — рахунок капіталу та рахунок фінансових операцій.

До рахунку капіталу входять капітальні трансферти (це переважно пробачання вашого боргу іншим країнам, або навпаки — пробачання їхнього боргу з вашого боку) та придбання/реалізація нефінансових активів, як-от купівля і продаж патентів.

До рахунку фінансових операцій здебільшого входять портфельні, прямі (іноземні) інвестиції, інші види інвестицій та резервні активи. **Портфельні інвестиції** — це придбання фінансових активів: акціонерного капіталу (акцій компанії) і боргу (зокрема облігацій та деривативів). **Прямі іноземні інвестиції** — придбання іноземним суб'єктом значної частки (зазвичай 10 % і більше) акцій компанії з метою участі в управлінні нею¹¹. До інших видів інвестицій належать торговельні кредити (коли компанії позичають гроші покупцям, аби ті розрахувалися за покупки пізніше) та позики (особливо банківські). До резервних активів входять іноземні валюти й золото, якими володіє центральний банк країни. Їх часто називають **валютними резервами**.

Баланс рахунку поточних операцій і рахунку капіталу та фінансових операцій країни теоретично має дорівнювати нулю, однак на практиці завжди трапляються «пропуски й помилки», через які не вдається отримати нуль.

Платіжний баланс може змінюватися

за різних обставин під впливом різних чинників

Зміни в частині торгівлі часто впливають на весь платіжний баланс. Стрімке збільшення зовнішньоторговельного дефіциту через, наприклад, поганий врожай зернових або через раптову масштабну лібералізацію торгівлі може загнати країни в борги перед іншими державами та змусити продавати активи. Утворення значного

зовнішньоторговельного профіциту через, скажімо, різке зростання попиту на мінерал, який є основою експорту, дає країні змогу купувати активи за кордоном, таким чином утворюючи дефіцит на рахунок капіталу. Однак часом виникають обставини, за яких чинники змін в інших компонентах платіжного балансу не пов'язані з торгівлею.

Іноді платіжний баланс впливає на збільшення поточних трансфертів. Грошові перекази трудящих-мігрантів, які надходять на їхню батьківщину, можуть стрімко зрости через, приміром, входування країни до ЄС, у зв'язку з чим багато її робітників їдуть працювати до Німеччини. Іноді раптово збільшується розмір іноземної допомоги, оскільки країна набуває особливого значення в контексті війни з тероризмом (так сталося з Пакистаном і Джибуті). Збільшення маси іноземної валюти дозволить країні імпортувати більше товарів і послуг, що призведе до погіршення її торговельного балансу: зовнішньоекономічний профіцит зменшиться, або зросте дефіцит, хоча баланс рахунку поточних операцій може й покращитися.

Іноді трапляється так, що головною причиною змін є рахунок капіталу. Може різко збільшитися притік портфельних інвестицій до країни, тому що вона раптово стане привабливою для інвесторів — скажімо, через новообраного президента, який прихильно ставиться до торгівлі та обіцяє багато реформ. Також можуть значно збільшитися прямі іноземні інвестиції (наприклад, після виявлення значних покладів нафти). Однак коли таке трапляється, збільшується попит на валюту країни, оскільки людям потрібні гроші для придбання її активів. Це призводить до збільшення вартості валюти, експорт країни втрачає конкурентоспроможність, через це збільшується торговельний дефіцит. У цьому разі, як видно, рушієм змін у рахунку торговельних операцій стане зміна рахунку капіталу.

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

Зовнішньоторговельний дефіцит і профіцит

у деяких країнах становлять близько половини ВВП

У більшості заможних країн і країн із середнім рівнем доходу торговельний баланс, імовірно, становить лише кілька відсотків ВВП у від'ємний чи додатний бік. Наприклад, 2010 року

зовнішньоторговельний профіцит у структурі ВВП Японії становив 1,2 %, Кореї — 2,6 %, Китаю — 3,9 %, Німеччини — 5,6 %, Угорщини — 6,5 %. Зовнішньоторговельний дефіцит у структурі ВВП Бразилії дорівнював 1 %, Великої Британії — 2,1 %, Сполучених Штатів — 3,5 %, Еквадору — 4, Індії — 4,4 %.

Однак є досить багато країн, у яких торговельний баланс у структурі ВВП має дуже значну частку. Станом на 2010 рік профіцит Брунею становив 49 % ВВП, Кувейту — 34 %, а Люксембургу — 32 %. Дуже великий зовнішньоторговельний дефіцит спостерігається в неможливих країнах, де мало природних ресурсів: 2010 року дефіцит Лесото становив 67 % ВВП. У Лівії, Гаїті та Косово зовнішньоторговельний дефіцит у структурі ВВП був також дуже значним (понад 40 %) ¹².

Дефіцит (профіцит) рахунку поточних операцій зазвичай менший (більший) за зовнішньоторговельний дефіцит (профіцит)

Дефіцит (профіцит) рахунку поточних операцій країни зазвичай менший (більший) за зовнішньоторговельний дефіцит (профіцит), оскільки його можуть зменшувати (збільшувати) інші складові рахунку поточних операцій.

У заможних країнах складовими, які зменшують дефіцит (або збільшують профіцит) є інвестиційні доходи, що створюються завдяки торговельній складовій рахунку поточних операцій. У 2010 році зовнішньоторговельний дефіцит США становив 3,5 % ВВП, а дефіцит рахунку поточних операцій — 3,1 %. У Франції — 2,3 та 1,6 % відповідно. Того самого року профіцит Німеччини дорівнював 5,6 % ВВП, однак дефіцит рахунку поточних операцій — 6,3 %.

У країнах, що розвиваються, основними складниками, які покривають розрив між зовнішньоторговельним дефіцитом і дефіцитом рахунку поточних операцій, є іноземна допомога та дедалі більші грошові перекази трудящих-мігрантів, що наразі втричі перевищують розмір іноземної допомоги. У 2010 році зовнішньоторговельний дефіцит Гаїті становив 50 % ВВП, однак дефіцит рахунку поточних операцій — лише 3 %. Так сталося через велику кількість поточних трансфертів: іноземної допомоги (27 % ВВП) і грошових переказів (20 % ВВП).

Раптове збільшення притоку або відтоку капіталу може призвести до серйозних проблем

Раптове збільшення притоку капіталу може призвести до значного зростання дефіциту на рахунку поточних операцій, особливо в торгівлі, як я вже зазначав. Допоки відбуватиметься притік капіталу, за умови, якщо дефіцит рахунку поточних операцій дорівнює кільком відсоткам ВВП чи навіть більше, можна не хвилюватися.

Складнощі починаються, коли притік капіталу різко знижується або взагалі стає від'ємним. Так буває, наприклад, коли іноземці розпродають активи й виводять отримані за них гроші з країни. Така раптова зміна може призвести до фінансової кризи в країні, оскільки місцеві суб'єкти економічної діяльності раптом помічають, що вартість їхніх активів набагато менша за вартість зобов'язань.

У країнах, що розвиваються, де місцева валюта не визнається на світових ринках, це ще призводить до валютної кризи, оскільки вони не мають достатньо коштів, аби розраховуватися за імпортовані товари. Нестача пропозиції іноземної валюти призводить до **девальвації** місцевої, і через це фінансова криза поглиблюється, оскільки тягар погашення іноземних позик країни в перерахунку на місцеву валюту різко зростає.

Так сталося, наприклад, у Таїланді та Малайзії в 1990-х роках. У 1991–1997-му річний профіцит рахунку капіталу в цих країнах у середньому становив 6,6 та 5,8 % ВВП відповідно. Це дозволило їм підтримувати високий дефіцит рахунку поточних витрат: 6 та 6,1 % ВВП. Коли 1998 року капітал почав текти у зворотному напрямку, дефіцит рахунку капіталу різко підскочив до 10,2 та 17,4 % ВВП цих країн — вони зазнали фінансової та валютної криз одночасно.

Прямі іноземні інвестиції та транснаціональні корпорації (ТНК)

Прямі іноземні інвестиції стали найбільш динамічною складовою платіжного балансу

За останні три десятиріччя прямі іноземні інвестиції (ПІІ) стали найбільш динамічним елементом платіжного балансу. Вони

зростали швидше за міжнародну торгівлю, хоча й зазнавали набагато більших коливань.

Від 1970 року до середини 1980-х щорічні світові потоки ПІІ (вимірювані за притоком) становили приблизно 0,5 % світового ВВП¹³. Відтоді їх зростання збільшувалося відповідно до зростання ВВП, допоки не сягнуло 1,5 % світового ВВП 1997 року. Далі притік ПІІ ще раз збільшився: у 1998–2012 роках він у середньому становив 2,7 % світового ВВП, хоча й сильно коливався¹⁴.

ПІІ є дуже важливою складовою — це не простий фінансовий потік. ПІІ можуть безпосередньо впливати на виробничий потенціал країни, до якої спрямовані.

ПІІ впливають на виробничий потенціал країни-отримувача

ПІІ відрізняються від інших форм притоку капіталу тим, що не є простим капіталовкладенням. Оскільки мета ПІІ — вплинути на управління компанією, вони від початку приводять із собою нові методи управління. Часто, однак не завжди, разом із ними приходять і нові технології. Як наслідок, ПІІ впливають на виробничий потенціал компанії, що їх отримує; це можуть бути **ПІІ з нульового циклу**, коли іноземна компанія створює нову дочірню структуру (як зробила компанія *Intel* у Коста-Риці 1997 року), або **ПІІ у наявні об'єкти**, коли компанія купує вже наявну компанію за кордоном (як сталося з корейським виробником автомобілів *Daewoo*, у який 2002 року інвестувала компанія *General Motors*).

Вплив ПІІ не обмежується лише підприємством, яке їх отримує, особливо тоді, коли є значний розрив у виробничому потенціалі країни-інвестора і країни-отримувача. В такому разі ПІІ здатні справляти потужний непрямий вплив на виробничий потенціал інших сфер господарства. Цей вплив може здійснюватися в кілька способів.

По-перше, в цьому випадку присутній демонстраційний ефект, коли місцеві виробники спостерігають за дочірніми компаніями ТНК, вчать нових методів і засвоюють нові ідеї. Також здійснюється вплив через ланцюг поставок. Купуючи продукцію місцевих виробників, дочірні компанії вимагають вищих стандартів її якості та управління поставкою, ніж місцеві конкуренти. Місцевим

виробникам доводиться вдосконалюватися, якщо вони хочуть, щоб дочірні компанії залишалися їхніми клієнтами. Також певний ефект справляють працівники дочірніх компаній, які звідти звільняються, переходять до інших фірм або навіть започатковують власну справу. Ці робітники можуть навчити інших застосовувати нові технології та ефективніше керувати технологічним процесом. Усі разом непрямі позитивні ефекти від ПІІ зветься **супутніми ефектами (ефектами переливання)**.

Докази позитивного впливу ПІІ доволі сумнівні

Попри потенційно позитивні (прямі та непрямі) ефекти від ПІІ, докази того, що вони впливають на господарство країни-отримувача позитивно, в кращому разі неоднозначні¹⁵.

Одна з причин — те, що переваги, описані вище, суто теоретичні. Чимало дочірніх компаній ТНК дуже мало купують у місцевих виробників, натомість імпортуючи більшість сировини. Такі компанії існують у формі **анклавів**. У цьому разі переваги ланцюга поставок просто відсутні. Робітники можуть ділитися знаннями, отриманими в дочірніх компаніях, у себе вдома лише за умови, що в країні вже є фірми, які працюють у тій самій галузі як конкуренти, що роблять перші кроки, або як постачальники. Часто таких компаній у країні немає, особливо коли дочірня компанія з'явилася лише для експлуатації природних ресурсів або дешевої робочої сили та не бажає засновувати в ній виробничу базу на тривалий час.

Проте головна причина, з якої ПІІ не приносять однозначної користі господарству, яке їх отримує, — те, що вони мають як негативний, так і позитивний ефект.

Деякі найбільші в світі компанії зовсім

не заробляють грошей, однак лише там, де їм це вигідно

У 2012 році здійнявся неабиякий галас, коли стало відомо, що *Starbucks*, *Google* та інші великі міжнародні компанії протягом багатьох років платили дуже мало податків на прибуток корпорацій у Великій Британії, Німеччині, Франції та інших країнах. Це сталося *не* тому, що ці компанії ухилялися від сплати, а через те, що вони ніколи багато не заробляли, тож податкові

зобов'язання в них були дуже незначними. Однак якщо вони такі непрактичні, як їм вдалося стати найбільшими, найвідомішими — хай не обов'язково найулюбленішими — в світі?*

У Великій Британії та інших країнах ці компанії звели податкові зобов'язання до мінімуму, оскільки штучно підняли витрати дочірніх компаній у третіх країнах, зусиллями яких встановлювали завищену ціну (більшу, ніж на відкритому ринку) за свої послуги для британських дочірніх компаній. Цими третіми країнами стали ті, де податок на прибуток корпорацій виявився нижчим, ніж у Великій Британії (Ірландія, Швейцарія та Нідерланди), або навіть країни пільгового оподаткування, які закликають іноземні компанії засновувати на своїй території фіктивні структури, пропонуючи їм дуже низькі податки чи навіть їх повну відсутність (Бермуди чи Багами)¹⁶.

Стара як світ штука: трансфертне ціноутворення

Користуючись тим, що в країнах дочірніх компаній інший розмір податків, ТНК змушують їх при взаємодії одна з одною встановлювати завищені та занижені ціни (іноді в багато разів) так, аби найбільше прибутків припадало на дочірні компанії, що працюють у країнах із найнижчими ставками податків. У такий спосіб після стягнення податків ТНК отримують максимальний прибуток.

У 2005 році благодійна фундація з розвитку «Християнська допомога» опублікувала звіт, де описувалися випадки заниження ціни для експортних товарів: телевізійні антени з Китаю за 0,40 долара США за штуку, реактивні установки з Болівії за 40 доларів та американські бульдозери за 528 доларів. Також до звіту увійшли приклади імпортованих за завищеною ціною товарів: німецькі полотна для ножівок за 5485 доларів США, японські пінцети за 4896 доларів і французькі гайкові ключі за 1089 доларів¹⁷. *Starbucks* і *Google* відрізняються лише тим, що здебільшого займаються нематеріальними активами (збори за видачу ліцензії на торговельну марку, патентні роялті, виплати відсотків за кредитами та внутрішнім

* Дехто з вас, можливо, пам'ятає, що доктор Зло з фільму «Остін Пауерс» планував захопити світ у будівлі *Starbucks Tower* у Сіетлі.

консультуванням: тестуванням якості кави, оформленням магазину тощо), однак принцип такий самий.

Ухиляючись від сплати податків через трансфертне ціноутворення, ТНК користуються спільними виробничими чинниками (інфраструктурою, освітою, науково-дослідною роботою тощо), які підтримуються за кошти платників податків, однак за них не платять. Виходить так, що країна-реципієнт субсидує ТНК.

Інші потенційно негативні ефекти від ПП для країни-реципієнта
Трансфертне ціноутворення — це лише один із можливих негативних ефектів від ПП, особливо коли йдеться про країни, що розвиваються. Ще один негативний наслідок полягає в тому, що дочірні компанії ТНК можуть витіснити місцеві фірми (у своїй та інших галузях) з кредитного ринку. Це не обов'язково погано, якщо вони більше приваблюють кредиторів вищою продуктивністю. Однак вони легко отримують кредити, навіть якщо не є продуктивними, оскільки пов'язані з ТНК. Справедливо вважається, що їх підтримують материнські компанії, більш кредитоспроможні за будь-які місцеві фірми в країнах, що розвиваються. Якщо так, дочірні компанії захоплюють місцевий кредитний ринок, а позики використовуються менш ефективно.

Ще одна причина: дочірня компанія ТНК велика за розміром і виступає монополістом або олігополістом на ринку країни, що розвивається, хоча становить незначну частину від ТНК, який нею володіє. Дочірні компанії можуть цим скористатися (і користуються), а в результаті ми маємо соціальні витрати, про які йшлося в розділі 11.

Більше того, маючи великі гроші й політичну підтримку країни походження, ТНК можуть змінювати її політичний курс на свою користь всупереч інтересам країни місцеперебування. Ми говоримо не лише про лобіювання і підкуп, як під час скандалу 2013 року з корпорацією *GlaxoSmithKline* та іншими світовими фармацевтичними ТНК у Китаї. Йдеться також про **бананові республіки**.

Зараз цей термін відомий як торговельна марка, якою володіє компанія *Gap* — світова роздрібна мережа магазинів одягу. Проте в цього терміна сумне походження. Він виник у часи повного

економічного та політичного володарювання компанії *United Fruit Company* (UFC) у країнах Латинської Америки, де вирощували банани (Гондурасі, Гватемалі та Колумбії) у перші десятиріччя ХХ століття. Найтрагічніша подія того часу — різанина робітників, які вийшли страйкувати на банановій плантації UFC в Колумбії 1928 року. Компанія пригрозила покликати військово-морський флот США для захисту своїх інтересів, уряд Колумбії послав армію, яка вбила тисячі робітників (точну кількість так і не підтвердили). Цю подію описав відомий колумбійський письменник Габріель Гарсія Маркес у романі «Сто років самотності». Кажуть, що американські ТНК активно співпрацювали з «правими» військовими та ЦРУ для повалення урядів лівого спрямування у Латинській Америці 1960–1970-х років.

Однак найсерйознішим негативним ефектом ПІІ є те, що через них країні-реципієнту буде складно збільшувати власний виробничий потенціал. Щойно ТНК почнуть діяти на вашій території та створять дочірню компанію, місцевим фірмам доведеться боротися за виживання. Саме тому багато сучасних заможних країн (особливо Японія, Корея, Тайвань і Фінляндія) суворо обмежували обсяг ПІІ, допоки їхні компанії не змогли конкурувати на світовому ринку. Наприклад, якби уряд Японії відкрив для ПІІ свою автомобільну промисловість наприкінці 1950-х, що активно пропонувалося зробити після повного провалу перших автівок *Toyota*, які експортувалися до Сполучених Штатів¹⁸, японських автовиробників або зовсім витіснили б, або придбали американські чи європейські ТНК, оскільки тоді ця галузь японської промисловості була неконкурентоспроможною: у 1955 році одна лише компанія *General Motors* виробила 3,5 млн автівок, тим часом як усі автовиробники Японії разом виготовили всього 70 тисяч.

Переваги ПІІ можна повністю реалізувати лише за наявності відповідного законодавства

ПІІ мають комплексний ефект, який залежить від галузі промисловості та особливостей країни, тому їх оцінити складно. Рішення про доцільність інвестицій також залежить від економічних показників (рівня зайнятості, обсягів експорту, продуктивності,

довготривалого зростання тощо) та проміжку часу, оскільки переваги інвестицій виявляються швидко, а витрати — лише з плином часу. Попри це, можна впевнено сказати, що країни, особливо ті, що розвиваються, можуть збільшити переваги від ПІІ лише за використання відповідного законодавства, а список нормативних вимог для регулювання ПІІ є довжелезним.

Багато країн встановили правила, що регулюють, у які саме галузі промисловості можна робити ПІІ. За цими правилами, від ТНК вимагається наявність місцевого інвестиційного партнера (**вимога до спільного підприємства**). Правила регулюють розмір максимальної частки іноземного інвестора в спільному підприємстві, причому в стратегічно важливих галузях промисловості їм зазвичай заборонено мати найбільшу частку власності. Багато країн вимагають, аби ТНК, які інвестують у них, передавали технології місцевому партнерові зі спільного підприємства (**вимога до передачі технологій**), або навчали місцевих робітників. Від дочірніх компаній також вимагається купувати певну частку ресурсів на внутрішньому ринку (**вимога до використання місцевих ресурсів**)¹⁹.

Особливого успіху в законодавчому регулюванні цих питань досягли Японія, Корея, Тайвань і Китай: вони дозволили та почали навіть заохочувати ПІІ у деяких галузях, однак встановили законодавчі межі, аби забезпечити максимальні переваги за мінімальних витрат. Однак через угоду СОТ (вона зветься договором про ПТІЗ — «пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи»), двосторонні договори про вільну торгівлю та двосторонні інвестиційні угоди багаті країни (включно з Японією, що колись висувала до ПІІ найсуворіші вимоги) зробили деякі зі згаданих вимог «незаконними», зокрема вимогу до використання місцевих ресурсів²⁰.

Успіх законодавчого регулювання в Японії та Китаї не означає, що регулювати ПІІ можна лише «методом батога». В інших країнах, зокрема в Сингапурі та Ірландії, користуються «методом пряника», аби привернути ПІІ в ті галузі, які, на думку керівників країн, є важливими для вітчизняного економічного розвитку²¹. Серед «пряників» — субсидії для ТНК, які вкладають кошти

в пріоритетні сектори господарства, забезпечення індивідуальної інфраструктури та підготовка інженерів і кваліфікованих робітників, потрібних у певних галузях.

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

Збільшення потоків ПІІ

У середині 1980-х років, коли почалося стрімке зростання ПІІ, загальна сума потоку ПІІ становила близько 75 млрд доларів США на рік (у середньому за 1983–1987 роки)²². Сьогодні ПІІ становлять 1519 млрд доларів США (у середньому за 2008–2012 роки), або в понад 20 разів більше, ніж у середині 1980-х років, із чого зрозуміло, що зростання ПІІ відбувалося зі швидкістю 12,8 % щороку. Здається, що це величезні суми й дуже швидке зростання, але розгляньмо їх у ширшому контексті.

У середині 1980-х років загальносвітова сума ПІІ дорівнювала 0,57 % світового ВВП (у середньому за 1983–1987 роки він становив 13,5 трильйона доларів США). Однак показник за 2008–2012 роки, хоча й здається значним в абсолютних цифрах, становить лише 2,44 % світового ВВП.

Більшість ПІІ рухається між заможними країнами, однак країни, що розвиваються, нещодавно отримали надто велику частку ПІІ, здебільшого завдяки Китаю

Більшість ПІІ рухається між багатими країнами. У середині 1980-х років (1983–1987) 87 % ПІІ йшло до цих країн. Оскільки на той час вони давали 83 % світового ВВП, це означало, що заможні країни отримували трохи більше інвестицій, ніж їм варто було б давати «за справедливістю». Нещодавно (2008–2012) цей показник знизився, хоча й нерівномірно. Оскільки багаті країни поки що створюють 70,8 % світового ВВП (станом на 2010 рік), тепер не вони, а країни, що розвиваються, отримують знову-таки трохи більшу частину світових ПІІ, ніж могли би.

За останні три десятиріччя найбільшим реципієнтом ПІІ є Сполучені Штати. У 1980–2010 роки країна отримала 18,7 % світових потоків інвестицій. За нею йдуть Велика Британія, Китай, Франція

і Німеччина*. Попри те, що США є найбільшим реципієнтом ППІ в абсолютних числах, країна отримала значно менше, ніж могла би з огляду на її частку в світовому господарстві (за цей період вона створила 26,9 % світового ВВП). А ось Китай та Велика Британія отримали набагато більше, ніж це можна було передбачити за їхньою вагою в світовому господарстві**. Цікаво, що в цьому переліку нема Японії. Попри те, що за вказаний період вона створила 12 % світового ВВП, отримала лише 0,7 % світових ППІ через надмірно суворі законодавчі вимоги до ППІ, скасовані лише нещодавно.

У недалекому минулому (2007–2011) до десятки лідерів за сумою отриманих ППІ увійшли Сполучені Штати, Китай, Велика Британія, Бельгія, Гонконг, Канада, Франція, Росія, Іспанія та Бразилія. З них Сполучені Штати, Франція і Бразилія отримали «замалу» частку, а інші — «завелику»²³.

У цілому країни, що розвиваються, збільшили частку в світових потоках ППІ, але це не означає, що всі вони однаково активно беруть участь у процесі. У 1980–2010 роки десять їхніх лідерів з отримання ППІ освоїли лише 75,7 % світових потоків, хоча створили всього 71,4 % ВВП серед країн, які розвиваються²⁴. Зокрема, Китай отримав 32,2 % загальної суми ППІ, хоча його частка у ВВП становить лише 22,8 %.

Нещодавно частка інвестицій у наявні об'єкти в структурі ППІ збільшилась, і це змінило світовий промисловий ландшафт

У 1990–1997 роки ППІ у наявні об'єкти (в формі транскордонних злиттів та поглинань), становили 31,5 % світових ППІ²⁵. Цей показник збільшився до 57,7 % у 1998–2001-му, коли світ переживав бум транскордонних злиттів і поглинань. Після зменшення до 33,7 % на кілька років у 2002–2004 роках він знову зріс до 44,7 % у 2005–2008 роках. Хоча після світової фінансової кризи 2008-го показник упав до найнижчого рівня за два десятиріччя (25,3 % у 2009–2012 роках),

* Велика Британія — 9,4 %, Китай — 7,8 %, Франція — 4,7 %, Німеччина — 3,5 %.

** За вказаний період обидві країни виробили 4,4 % світового ВВП.

загальна тенденція показує, що інвестиції у наявні об'єкти зросли відносно інвестицій із нульового циклу.

Зростання ПІІ у наявні об'єкти тісно пов'язане з тим, що кембриджський економіст Пітер Нолан називає **революцією світового бізнесу**²⁶. За останні кілька десятиріч завдяки активному процесу транскордонних злиттів і поглинань фактично в усіх галузях промисловості домінують декілька гравців світового рівня. У світовій авіапромисловості це дві компанії: *Boeing* та *Aerobus*, а промислові аналітики наразі сперечаються, чи залишиться врешті-решт на світовому масовому авторинку більше шести фірм (*Toyota*, *General Motors*, *Renault-Nissan*, *Hyundai-Kia* та *Ford*); вони навіть не впевнені, чи буде на ринку місце таким великим компаніям, як *Peugeot-Citroen*, *Fiat-Chrysler* і *Honda*.

Більше того, через «каскадний ефект» (термін Нолана) навіть чимало орієнтованих на постачання галузей стали полем діяльності обмеженої кількості компаній. Приміром, світова промисловість із виробництва авіаційних двигунів зараз здебільшого представлена трьома фірмами (*Rolls-Royce*, *Pratt&Whitney* та *Fairfield* — дочірня компанія *General Electric*).

Еміграція та грошові перекази

Кордони відкрито — але чи для людей?

Економісти, які прихильно ставляться до вільного ринку, ладні дифірамби співати перевагам відкритих кордонів. На їхню думку, саме вони дозволили компаніям купувати найдешевші товари в усьому світі та пропонувати споживачам найвигіднішу ціну. Вони стверджують, що відкриті кордони збільшили конкуренцію серед виробників матеріальних товарів і послуг, змусивши їх урізувати витрати та/або покращувати технології. Вони вважають, що будь-яке обмеження руху через кордон потенційного об'єкта економічної угоди (щодо товарів, послуг, капіталу тощо) завдасть лише шкоди.

Однак є одна річ, про яку вони думають інакше: **імміграція**, або рух людей через кордон. Мало знайдеться економістів, які підтримували б вільну імміграцію, так само, як вільний ринок²⁷. Багато

хто не розуміє, що їм бракує послідовності, коли вони підтримують рух через кордон усього, крім людей. Дехто неусвідомлено оминає цю тему, глибоко в душі розуміючи, що вільна імміграція була би економічно недоцільною та політично неприйнятною.

Імміграція викриває політичну й етичну сутність ринків

Імміграція в значенні «рух людей через кордон для надання трудових послуг» відрізняється від руху через кордон інших об'єктів (товарів, фінансових послуг і капіталу) тим, що трудові послуги неможливо імпортувати без фізичного переміщення людей до країни.

Коли ви купуєте *iPad* китайського виробництва або інвестиційну банківську послугу з Великої Британії, не потрібно, щоб китайський робітник або британський банкір приїздив до вашої країни та оселявся в ній. Іноді робітники дорогою на роботу перетинають кордон (скажімо, між Сполученими Штатами й Мексикою) і таким чином заробляють «виплати працівникам» у дохідній складовій рахунку поточних операцій (див. раніше). Однак зазвичай, якщо люди приїздять до вашої країни працювати, їм потрібно хоча б на деякий час у ній залишитися.

Коли вони залишаються та працюють у вашій країні, їм мають надаватися певні мінімальні права, принаймні в демократичних державах²⁸. Робітник, який прибув із Індії до Швеції не може й далі отримувати індійську зарплату й мати обсяг робочих прав, як у Індії, лише тому, що він індієць.

Але які конкретно права мають отримувати іммігранти? Вони мають таке саме право на вибір роду занять, коли потрапляють до вашої країни, чи їх потрібно закріпити за певною галуззю або навіть за конкретним роботодавцем, як це практикується в багатьох країнах, що приймають іммігрантів? Чи мусять іммігранти платити за певні соціальні послуги, які в загальному вигляді є безкоштовними для громадян, як-от базова освіта чи охоро-на здоров'я*? Чи потрібно нам змушувати іммігрантів поводитися

* Однак зауважте, що більшість громадян все-таки сплачують частину вартості цих послуг через податки.

відповідно до культурних норм країни, котра їх прийняла (скажімо, заборонити хіджаб)? На всі ці питання не існує простої відповіді; тим більше її не має неокласична економіка. Для того, аби на них відповісти, потрібно застосовувати однозначні політичні та етичні судження, що знову-таки доводить: економіка — це не «чиста наука».

Зазвичай імміграція приносить користь країні, яка приймає іммігрантів

Усі погоджуються з тим, що користь від імміграції отримують самі іммігранти, причому іноді величезну, якщо вони іммігрували з бідної країни до багатой. Думки різняться з приводу того, чи отримують від цього користь країни, які їх приймають. Дані свідчать про те, що отримують, хоча й до певної міри²⁹.

Як правило, іммігранти прибувають, аби поповнити нестачу трудових ресурсів (хоча визначити поняття «нестача трудових ресурсів» не так просто)³⁰. Вони можуть заповнювати загальну нестачу, як турецькі робітники в Німеччині у 1960–1970-ті роки, коли завдяки «економічному диву» (нім. *Wirtschaftswunder*) нестача далася взнаки в усіх сегментах ринку праці. Однак частіше іммігранти усувають брак робітників лише в певних сегментах: на брудних, небезпечних і принизливих роботах або на висококваліфікованих роботах у Кремнієвій долині. Словом, іммігранти прибувають тому, що виникає така потреба.

У деяких заможних країнах, особливо у Великій Британії (де насправді не такий потужний механізм загального добробуту за європейськими стандартами), бояться «туризму в пошуках соціального забезпечення» (англ. *welfare tourism*), коли мігранти з бідних держав приїждять до країни, аби жити на її соціальні виплати. Проте в більшості цих країн іммігранти в середньому платять більше податків, ніж отримують соціальних виплат. Переважно тому, що вони молоді (а через це часто не користуються медичними та іншими соціальними послугами) та завдяки міграційній політиці, яка надає перевагу кваліфікованим робітникам, а мігранти зазвичай більш кваліфіковані за середніх місцевих жителів (тому й заробляють більше)³¹.

Іммігранти додають культурного розмаїття, що стимулює їх самих і місцевих жителів до активніших проявів творчості в галузі нових ідей, вносять нове світосприйняття і нові методи. Таке явище спостерігається не лише в країнах, створених іммігрантами, як США, а й у державах Європи, де імміграція не має такого значення.

Певна кількість місцевих робітників зазнають збитків, але незначних, а провина за їхні злидні здебільшого лежить на хибних корпоративних стратегіях і неправильній економічній політиці, й аж ніяк не на іммігрантах

Імміграція приносить користь країні, яка приймає іммігрантів, однак це не означає, що всі громадяни цієї країни теж отримують користь. Робітники на нижчих щаблях ринку праці, які мають обмаль цінних навичок і повинні конкурувати з іммігрантами за робочі місця, можуть дещо вратити: їм доведеться погодитися на нижчу зарплату, гірші умови праці й збільшення шансів втратити роботу. Попри це, дослідження показують, що їхні втрати не надто великі³².

У часи, особливо тяжкі для господарства, як це було в 1930-х роках і є сьогодні, невдоволені місцеві робітники, якими маніпулюють політики-популісти правого спрямування, повірили, що їхні негаразди — провина іммігрантів. Однак головними причинами «заморожених» зарплат і погіршення умов праці є корпоративна стратегія та економічна політика держави: максимізація прибутку акціонерів на корпораціях потребує зменшення кількості робітників, непродумана макроекономічна політика призводить до невиправданого безробіття, неефективні системи професійного навчання роблять місцевих робітників неконкурентоспроможними тощо. На жаль, неспроможність і небажання політиків, які перебувають при владі в багатьох заможних країнах, ліквідувати ці фундаментальні структурні вади, й надали поле для діяльності антиіммігрантським партіям.

«Відтік мізків» і «притік мізків»: вплив на країну виїзду

Країни, з яких виїжджають мігранти, втрачають робітників. Це може бути добре, якщо в країні високий рівень безробіття, а емігрують безробітні некваліфіковані робітники. Однак їм зазвичай складно емігрувати: країни бажають отримувати кваліфіковані

кадри, а сама еміграція коштує грошей, яких у бідняків немає (витрати на пошук роботи, подання заявок, квитки на літак тощо). Таким чином, емігрують часто «не ті» люди, тобто кваліфіковані робітники. Це називається «**відтоком мізків**».

Деякі з них засвоюють у іншій країні нові навички, а потім повертаються на батьківщину та навчають місцевих. Це називається «**притоком мізків**», однак прикладів цього явища небагато.

Грошові перекази — це основний канал впливу на країну виїзду мігрантів

Головний канал впливу на країну, з якої виїхали мігранти, — це грошові перекази. Цей вплив є комплексним³³.

Значна частка (60-85 %) грошових переказів витрачається на щоденні побутові потреби. Звісно, це покращує рівень життя отримувачів таких переказів. Ту частку, яку вони не споживають, можна вкласти в невеличку сімейну справу й отримувати додатковий дохід. У Мексиці та деяких інших країнах грошові перекази також спрямовуються на державні інвестиції на місцевому рівні через так звані «товариства земляків» (гроші вкладаються в клініки, школи, зрошення тощо)³⁴.

Оскільки дохід родини, яка отримує гроші з-за кордону, зростає, їй уже не потрібно так багато працювати. Часто це призводить до зменшення показника дитячої праці. Також знижується дитяча смертність, оскільки в сім'ї від роботи насамперед звільняється мати малої дитини.

Останній, однак не менш важливий момент: грошові виплати, які надходять з-за кордону, мають і негативний вплив на людей. Еміграція часто розлучає сім'ї та відриває матерів від дітей, якими доводиться опікуватись іншим людям, позаяк матері їдуть за кордон працювати доглядальницями чи покоївками. Величезну ціну таких страждань грошові перекази не можуть повністю компенсувати.

СПРАВЖНІ ЦИФРИ

Імміграція до заможних країн збільшилася протягом двох останніх десятиліть, однак не настільки, як вважається

Читаючи пресу в заможних країнах, або спостерігаючи за нещодавніми успіхами антиіммігрантських партій в деяких державах

Європи (особливо у Франції, Нідерландах, Швеції та Фінляндії), ви, мабуть, думаєте, що останнім часом іммігранти до цих країн прибували у величезній кількості.

Попри це, імміграція до заможних країн не надто збільшилася. У 1990–2010 роки число іммігрантів, що мешкали в цих країнах, зросло від 88-ми до 145-ти мільйонів. Іншими словами, у відсотковому відношенні частка іммігрантів у заможних країнах зросла від 7,8 % населення 1990 року до 11,4 % 2010-го³⁵. Це суттєве збільшення, однак не вибухове, як часто про нього говорять.

Третина іммігрантів живуть у країнах, що розвиваються

Імміграція відбувається не лише з країн, що розвиваються, до багатих держав. Значний потік іммігрантів також і між країнами, що розвиваються. Зазвичай мігранти переїзять із біднішої країни до багатшої, але причиною переїзду до сусідніх країн можуть бути також природні лиха або збройні конфлікти.

Станом на 2010 рік у світі загалом було 214 млн іммігрантів; із них 145 млн мешкали в заможних країнах, а інші (69 млн) — у тих, що розвиваються. Це означає, що в країнах, що розвиваються, мешкає близько третини іммігрантів світу.

Світова частка іммігрантів у структурі населення світу

за останні два десятиріччя зросла дуже мало

Частка іммігрантів серед населення країн, що розвиваються, протягом двох останніх десятиліть насправді *знизилася*: від 1,6 % населення 1990 року до 1,2 % 2010-го.

Оскільки населення бідних країн майже в 4,5 рази більше за населення багатих (5,6 проти 1,29 млрд), це майже компенсувало зростання частки іммігрантів у заможних країнах, про яке ми говорили раніше. У загальносвітовому масштабі частка іммігрантів в основному не змінюється: від 3 % 1990 року вона збільшилася до 3,1 % в 2010-му.

За останнє десятиліття значно збільшилася

сума грошових переказів

Сума грошових переказів трудящих-мігрантів значно зросла від початку 2000-х років. Раніше ми вже говорили, що нині вона становить

понад 300 млрд доларів США — приблизно втричі більше за іноземну допомогу, яку багаті країни надають бідним (близько 100 млрд доларів США).

В абсолютних числах найбільшим отримувачем грошових переказів 2010 року була Індія (54 млрд доларів США)³⁶. Не набагато менше отримав Китай (52,3 млрд). Значно далі від них — Мексика (22,1 млрд) та Філіппіни (21,4 млрд). Серед інших країн, які отримали значну суму грошових переказів, — Нігерія, Єгипет і Бангладеш. Багато грошових переказів також надійшло до деяких розвинутих країн: Франції, Німеччини, Іспанії та Бельгії.

Важливість грошових переказів стає більш зрозумілою, якщо збагнути, яку частку ВВП країни вона становить; це зручніше, ніж використовувати абсолютні числа. Хоча сума грошових переказів до Індії в абсолютних числах є найбільшою в світі, у її ВВП вони становлять лише 3,2 %. У деяких країнах навпаки: частка грошових переказів у ВВП може бути величезною. У 2010 році Таджикистан за цим показником перегнав усі країни світу, отримавши грошових переказів на 41 % ВВП. Лесото опинилася на другому місці, але далеко позаду (28 %). Киргизька Республіка, Молдова, Ліван і кілька інших отримали перекази обсягом 20 % ВВП і більше.

Великі потоки грошових переказів можуть потужно вплинути на країну-реципієнта — як позитивно, так і негативно

Коли грошові перекази до країни-реципієнта настільки значні, це може суттєво на неї вплинути, причому, як позитивно, так і негативно.

Спершу про позитив: додаткові фінанси, які становлять 20 % ВВП, значно підвищують рівень споживання та інвестування в країні. У багатьох державах значні обсяги грошових переказів також виконують роль «амортизаторів». Відомо, що після стихійних лих (скажімо, землетрусу в Гаїті), фінансових криз (як у південно-азійських країнах 1997 року), або громадянських війн (у Сьєрра-Леоне чи Лівані) грошові перекази збільшувалися, почасти тому, що з країн емігрували більше людей, однак також через те, що робітники, які вже перебували за кордоном, надсилали більше грошей, аби допомогти родинам і друзям в особливо скрутні часи.

Тепер про негатив: значні суми грошових переказів підживлювали фінансові «бульбашки», як в Албанії 1995–1996 років, коли зрештою фінансова піраміда, що там зводилася, 1997 року зруйнувалася. Раптове збільшення потоків іноземної валюти у формі грошових переказів може також послабити експортну конкурентоспроможність країни-реципієнта, бо призведе до раптового збільшення вартості місцевої валюти країни, через що експорт в іноземній валюті відносно подорожчає.

Висновки: чи це найкращий зі світів?

Динамічне міжнародне середовище протягом трьох останніх десятиліть справило суттєвий та різноплановий вплив на національні господарства. Значне збільшення руху товарів, послуг, капіталу й технологій через кордон змінило в країнах методи організації виробництва, способи заробляння іноземної валюти для імпортування потрібних їм товарів та процедуру здійснення й отримання фінансових і фізичних інвестицій. Транскордонний рух людей збільшився набагато менше, ніж рух названих об'єктів, однак на низку країн також суттєво вплинув: почалися конфлікти між іммігрантами та місцевим населенням (у країнах, які їх приймали) та виникли значні потоки грошових переказів, що суттєво змінили схеми споживання, інвестування й виробництва (у країнах виїзду).

Ці зміни, що їх разом називають процесом глобалізації, стали визначальною рисою нашого часу. За останні кілька десятиріч переможні ділові еліти, модні гуру в галузі науки управління, політики, що очолюють могутні багаті держави, й кмітливі економісти, які їх підтримують, назвали цей процес неминучим і невідворотним. Стверджуючи, що його підштовхує технологічний прогрес, вони критикують тих, хто намагається розвернути чи змінити будь-яку його частину; на їхню думку, так роблять ретрогради. Світова фінансова криза 2008 року трохи похитнула їхню впевненість у власній правоті, однак цей спосіб мислення в нашому світі досі переважає: протекціонізм — це завжди погано; вільні потоки капіталу

забезпечують кошти компаніям і країнам із найкращими керівниками; ТНК у своїй країні слід зустрічати хлібом-сіллю тощо.

Проте глобалізація не є незворотним наслідком технологічного прогресу. Протягом Золотої доби капіталізму (1945–1973) світове господарство було набагато *менш* глобалізованим, ніж за Золотої доби лібералізму (1870–1913). І це попри наявність значно більш досконалих технологій транспортування та зв'язку, ніж пароплави й дротовий (навіть не бездротовий) телеграф. За останні три десятиріччя світ досяг саме такого ступеня глобалізації, оскільки могутні країни й ділові еліти багатого світу цього забажали.

Глобалізація не створила, як стверджують її поборники, «найкращий зі світів», якщо говорити словами з новели «Кандід» письменника й філософа Вольтера. За останні три десятки років гіперглобалізації сповільнився економічний розвиток, зросла нерівність, а фінансові кризи в більшості країн значно почастішали.

Усе це не означає, що міжнародна економічна інтеграція у будь-якій формі шкідлива, або що країни мають звести відносини із зовнішнім світом до мінімуму. Навпаки: їм потрібно активно брати участь у світовому господарстві, аби мати змогу підтримувати належний рівень життя. Коли йдеться про країни, що розвиваються, участь у міжнародному господарстві є необхідною умовою їхнього довготривалого розвитку. Наше процвітання повністю залежить від міжнародної економічної інтеграції на серйозному рівні.

Проте це не означає, що бажаними є всі форми та рівні міжнародної економічної інтеграції. У чому та наскільки країна має відкритися, а отже, на якому рівні загальної економічної інтеграції, в яких галузях та як ми маємо діяти, — залежить від довготермінових завдань і потенціалу; протекціонізм може дати гарний результат, якщо його правильно застосовувати в потрібній галузі; законодавство, що регулює ПШ, може придатися одним країнам, однак зашкодить іншим; деякі транскордонні фінансові потоки необхідні, але, з іншого боку, існує забагато шкідливих потоків; імміграція може бути або не бути корисною як для країни, що приймає іммігрантів, і для країни виїзду залежно від того, як вона влаштована. Якщо ми не зрозуміємо цього надзвичайно важливого моменту, нам не вдасться скористатися перевагами міжнародної економічної інтеграції.

Додаткова література

H.-J. CHANG

Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World (London: Random House, 2007)

P. HIRST, G. THOMPSON AND S. BROMLEY

Globalization in Question, 3rd edition (Cambridge: Polity, 2009)

R. KOZUL-WRIGHT AND P. RAYMENT

The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World (London: Zed Books and Third World Network, 2007)

W. MILBERG AND D. WINKLER

Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2013)

D. RODRIK

The Globalization Paradox (Oxford: Oxford University Press, 2011)

J. STIGLITZ

Making Globalization Work (London and New York: W. W. Norton and Co., 2006)

M. WOLF

Why Globalization Works (New Haven and London: Yale University Press, 2004)

ЕПІЛОГ

ЩО ТЕПЕР?

ЯК ВИКОРИСТОВУВАТИ
ЕКОНОМІКУ, ЩОБ ВОНА
ПРИНОСИЛА КОРИСТЬ
ГОСПОДАРСТВУ?

Багато що здається неможливим, поки цього
не зробиш.

НЕЛЬСОН МАНДЕЛА

Як використовувати економіку?

У цій книзі я хотів показати, як слід осмислювати економіку, а не що саме потрібно про неї думати. Ми обговорили чимало тем, і я не очікую, що читачі запам'ятають усе чи навіть більшу частину. Однак є низка важливих моментів, про які завжди слід пам'ятати під час «використання» економіки (адже, урешті-решт, ви тримаєте в руках «Інструкцію з використання»).

Сui bono? Економіка невіддільна від політики

Економіка невіддільна від політики. Вона не є наукою і ніколи нею не стане: тут нема об'єктивних істин, які можна визначити незалежно від політичних і моральних суджень. Тож коли ви чуєте подібні твердження про економіку, ставте собі одвічне питання: *sui bono?* («кому це вигідно?»), відоме завдяки оратору Цицерону.

Іноді політичну природу економічних думок розгледіти легко, оскільки вони базуються на сумнівних припущеннях, які відверто обстоюють інтереси певних груп. Економіка «просочування», наприклад, повністю базована на припущенні, що багатії, отримавши більшу частину обсягу виробництва в державі, витратять її на інвестиції. Однак досвід показує, що таке припущення хибне.

В інших ситуаціях певна економічна позиція випадково грає на руку окремим людям. Наприклад, може здатися, що критерій Парето неможливо повернути на чийсь користь, оскільки він стверджує, що зміна є соціальним покращенням лише тоді, коли комусь стає від неї краще, а іншим не стає гірше, тобто жоден член суспільства не зазнає втрат. Однак із самого формулювання видно, що цей критерій посилює позиції тих, кому вигідний статус-кво, оскільки дозволяє їм опиратися будь-яким змінам, здатним порушувати цей статус і шкодити їм.

Політичні та етичні оцінки присутні навіть у нібито позбавлених оцінних суджень питаннях. Наприклад, визначення меж ринку. Що саме лежить у його межах — дуже політизоване питання. Якщо вам вдасться щось завести в межі ринку (скажімо, воду), до цього товару буде застосоване правило «Один долар — один голос», і багатіям стане простіше впливати на результат. З іншого боку, якщо вдасться щось виштовхнути за межі ринку (приміром, дитячу працю), впливати на це силою грошей стане неможливо.

Економіка невіддільна від політики, однак це не означає, що її можна крутити як заманеться. Залежно від конкретної ситуації, певні теорії виявляються кращими за інші. Однак не варто вірити економістам, які стверджують, що роблять «науковий», «чистий» аналіз.

Не беріть до рук молоток: займатися економікою можна по-різному; кожен метод має переваги та недоліки

Ми переконалися, що не існує єдиного правильного способу займатися економікою, як нас запевняють більшість економістів. Хоча протягом останніх кількох десятиріч років неокласичний підхід до економіки був панівним, існує щонайменше дев'ять інших економічних шкіл, і в кожній — власні переваги й недоліки.

Економічний світ складний, самою лишень теорією його пояснити неможливо. Економічні теорії по-різному визначають, що є фундаментальною категорією в господарстві (індивіди чи класи), акцентують увагу на різних моментах (макроекономіці чи мікроекономіці), ставлять різні запитання (як максимально збільшити ефективність використання наявних ресурсів, або як навчитися створювати більше ресурсів в довготривалій перспективі) та шукають на них відповіді за допомогою різних інструментів аналізу (гіперраціональності чи обмеженої раціональності).

Як у приказці: «Той, хто взяв до рук молоток, скрізь бачить цвяхи». Якщо підходити до проблеми з одного теоретичного погляду, виникатимуть лише окремі запитання та відповіді. Вам може пощастити: проблема виявиться саме тим «цвяхом», для якого ваш «молоток» підходить якнайкраще. Однак частіше за все вам знадобиться ціла низка інструментів.

У вас напевне є улюблена теорія. Немає нічого поганого у використанні однієї чи двох теорій частіше за інші — ми всі так робимо. Але прошу: не будьте людиною з молотком, обов'язково пам'ятайте, що є інші інструменти. Продовжу аналогію: користуйтеся швейцарським армійським ножом, у якому є різні інструменти для різних завдань.

*«Усе фактичне — це вже теорія»: факти,
навіть числові, теж не об'єктивні*

Йоганн Вольфганг фон Гете, німецький письменник, автор «Фауста» і науковець, який написав книгу «Вчення про колір», якось сказав: «Усе фактичне — це вже теорія»¹. Про це слід пам'ятати під час ознайомлення з економічними «фактами».

Багато хто гадає, що числові показники однозначні та об'єктивні, але всі вони створюються на основі певної теорії. Я не буду настільки категоричним, як колишній прем'єр-міністр Великої Британії Бенджамін Дізраелі, який сказав, що «буває брехня, буває повна брехня, а буває статистика», але числа в економіці — це завжди результат спроб виміряти поняття, визначення яких дуже суперечливе чи принаймні дискусійне².

Нині йдеться не про суперечки академіків. Спосіб отримання економічних показників впливає на те, як ми організуємо наше господарство, яку політику проводимо та, зрештою, як проживаємо життя.

Це стосується базових показників, про які ми навіть не замислюємося, наприклад, про ПДВ чи рівень безробіття. Неврахування хатньої роботи й неоплачуваного догляду під час підрахунку ПДВ призводить до заниження статусу цих видів діяльності. Показник ВВП не враховує позиційних товарів, тож спрямовує попит у хибному напрямку та виявляється ненадійним для вимірювання рівня життя в заможних країнах, де позиційні товари мають важливе значення (див. розділ 6). У традиційному визначенні безробіття применшуються його справжні масштаби: безробітними не вважаються зневірені робітники в багатих країнах і люди з неповною зайнятістю в країнах, що розвиваються (див. розділ 10). Зрозуміло, що політики цими видами безробіття нехтують.

Це все не означає, що числа в економіці ні до чого не придатні чи повністю оманливі. Вони нам потрібні, аби розуміти масштаби світу господарства й стежити за його динамікою, однак не слід погоджуватися з ними бездумно.

*Господарство значно більше за ринок:
не забуваймо про виробництво і працю*

Сучасна економіка здебільшого вивчає ринок. Нині більшість економістів погоджуються з тезами неокласичної школи, що розглядає господарство як мережу відносин обміну: люди купують товари багатьох компаній і продають одній із них свої трудові послуги, а компанії займаються купівлею-продажем з багатьма людьми та іншими компаніями. Проте економіку не можна ототожнювати з ринком. Ринок — це лише один із способів організації господарства, а якщо точніше — лише невелика частина сучасного господарства. Багато видів економічної діяльності здійснюються на підставі внутрішніх розпоряджень всередині фірм, а державна влада має вплив на важливі галузі господарства і навіть може ними керувати. Держава й такі міжнародні економічні організації, як СОТ, також встановлюють ринкові межі та правила поведінки в них. Герберт Саймон, засновник поведінкової школи економіки, підрахував, що лише близько 20 % економічної діяльності в Сполучених Штатах проходить через ринок.

Зосередившись на вивченні ринку, більшість економістів зовсім забули про великі сфери економічного життя, й це негативно вплинуло на наш добробут. Через нехтування виробництвом та надмірну увагу до відносин обміну політики в деяких країнах байдуже поставилися до спаду вітчизняної виробничої промисловості. Гадаючи, що люди — це споживачі, а не виробники, політики забули про якість праці (її привабливість, безпеку, напруженість, складність) і баланс між роботою та особистим життям. Нехтування цими питаннями економіки почасти пояснює, чому більшість людей у заможних країнах не відчують задоволення від життя, хоча споживають найбільшу частку матеріальних товарів і послуг за всю історію людства.

Господарство значно більше за ринок. Ми не зможемо побудувати гарне господарство (чи суспільство), якщо не звертатимемо увагу на величезне поле для діяльності, що лежить за межами ринку.

І що з того? Господарство має надто важливе значення, щоб залишати його фаховим економістам

Ви можете сказати: «Це чудово, але що з того?». Ви цілком обґрунтовано можете стверджувати, що лише споживаєте інформацію, надану фаховими економістами, то що ж вам робити із цим новим знанням?

Насправді є багато чого, що можна і слід з цим робити. Далі я розповім про три найголовніші моменти.

«Експерт — це той, хто не хоче навчатися нового»:

як не стати «жертвою» економістів

Гаррі Трумен із притаманним йому прагматизмом якось сказав: «Експерт — це той, хто не хоче навчатися нічого нового, інакше він перестане бути експертом».

Без експертних знань неможливо обійтися, але експерт за своїм визначенням глибоко вивчає лише вузьку предметну галузь, тож ми не можемо очікувати від нього розумної думки про питання, що стосуються кількох сфер життя (а таких питань більшість). Експерт не може балансувати між різними людськими потребами, матеріальними обмеженнями та моральними цінностями. Експертні знання іноді можуть затуманити око. До них слід ставитися трохи скептично в усіх сферах життя, а не лише в економіці. Однак саме в економіці це особливо важливо, оскільки тут за науку часто видають політичну позицію.

У вас має бути бажання сперечатися з фаховими економістами (і себе я теж маю на увазі). Вони не є істиною в останній інстанції навіть у справах економіки (про все інше годі й казати!). Часто вони навіть між собою не можуть дійти згоди. Їхній погляд на питання занадто вузький або викривлений: як і в інших професіях, в економіці відбувається те, що французи називають *déformation professionnelle* (професійна деформація). Цілком можливо, що люди без економічної освіти висловлюють слушну думку щодо економічних питань, знаючи основи ключових економічних теорій і розуміючи основні

політичні, етичні та економічні припущення. Іноді їхні думки можуть бути розумнішими за думки фахових економістів, оскільки вони не відірвані від реальності й не обмежені вузькою галуззю знань. Господарство має надто важливе значення, аби залишати його фаховим економістам.

Скажу більше: бажання посперечатися з фаховими економістами та іншими експертами має лежати в підвалинах демократії. Подумайте: якщо дозволено лише слухати експертів, то до чого нам взагалі ця демократія? Якщо ми не бажаємо, аби країнами керували самопроголошені експерти, маємо вивчати економіку та піддавати сумніву думки фахових економістів.

*Audite et alteram partem («вислухайте й іншу сторону»):
необхідно бути скромним і неупередженим*

На стінах ратуші міста Гауда в Нідерландах, латиною написано: «Audite et alteram partem» («Вислухайте й іншу сторону»)³. Такого підходу слід дотримуватись усім під час дискусії про економічні питання. Світ складний; зрозуміло, що жодна економічна теорія не може його охопити, тому не будьте цілковито впевнені в слушності власної теорії, залишайтеся неупередженими. Це не означає, що вам заборонено мати власну думку: необхідно мати свою, бажано сильну позицію, однак не варто вірити в її абсолютну істинність.

Я казав, що від кожної школи економіки можна чогось навчитися: від «лівих» марксистів до «правих» австрійців. Історія доводить, що надмірна впевненість у власній правоті зруйнувала безліч людських життів: від «червоних кхмерів» зліва до неоліберальних ринкових фундаменталістів справа.

«Песимізм інтелекту, оптимізм волі»:

*зміни даються складно, однак навіть великі зміни можливі,
якщо втілювати їх наполегливо та постійно*

Із цієї книги ми дізнались, як складно змінювати економічні реалії: низьку зарплату в бідних країнах, зони пільгового оподаткування, створені в інтересах дуже заможних багатіїв, надмірний вплив корпорацій, надто складну фінансову систему тощо. Змінити статус-кво складно, навіть коли більшість людей погоджується, що він

існує в інтересах меншості; особливо це помітно на прикладі обмежених реформ, які нині відбуваються в неоліберальній економічній політиці (та в економічних теоріях, які за нею стоять), — і це попри фінансову кризу 2008 року, що переконливо показала недоліки цієї політики.

Іноді економічні реалії неможливо так просто змінити всупереч активним зусиллям тих, кому вони вигідні для захисту власних позицій через лобювання, пропаганду в ЗМІ, підкуп і навіть жорстокість. Проте часто статус-кво захищається й без активної протидії «поганих хлопців». Ринкове правило «Один долар — один голос» обмежує здатність бідняків відмовлятися від небажаних варіантів, які їм пропонує базовий розподіл доходу й багатства (згадайте мою критику думки Пола Кругмана про низьку зарплату в розділі 4). Більше того, іноді ми самі обстоюємо ідеї, що суперечать нашим власним інтересам («хибна свідомість», про яку йшлося в розділі 5). Через це багато людей, яким шкодить система, активно її захищають: дехто з вас, можливо, бачив, як американські пенсіонери протестували проти реформи системи охорони здоров'я Барака Обами (Obamacare). Вони тримали плакати з написом: «Уряд, руки геть від мого медичного страхування». Аби нікого не образити, зауважу лише, що медичне страхування оплачується і підтримується самим урядом.

Так економічний статус-кво змінювати складно, однак ми не повинні через це припиняти боротьби за більш динамічне, стабільне, справедливе й екологічно безпечне господарство, ніж те, що маємо впродовж останніх тридцяти років. Зміни даються важко, але коли за них бореться одночасно багато людей, стається «неможливе». Не забувайте: двісті років тому американці думали, що боротися за скасування рабства — марна справа; сто років тому влада у Великій Британії кидала жінок за ґрати, коли ті просили дати їм право голосу на виборах; п'ятдесят років тому більшість засновників сучасних країн, що розвиваються, були змушені переховуватися від переслідувань Великої Британії і Франції, оскільки вважалися терористами.

Як казав італійський марксист Антоніо Грамші, нам слід мати «песимізм інтелекту й оптимізм волі».

Насамкінець: усе простіше, ніж ви думаєте

Світова фінансова криза 2008 року безцеремонно нагадала нам, що не можна залишати господарство на фахових економістів та інших «технократів». До управління господарством варто долучатися всім — нам слід бути економічно активними громадянами.

Звісно, «варто» — це одне, а «можливо» — інше. Багато хто фізично виснажується щоденною боротьбою за існування, й усі думки зайняті особистими і фінансовими проблемами. Витратити час і зусилля на вивчення економіки та спостереження за станом справ у господарстві (а без цього неможливо стати економічно активним громадянином) є надскладним завданням.

Однак ці витрати не такі значні, як вам здається. Економіка значно доступніша, ніж запевняють більшість економістів. Щойно ви зрозумієте основи функціонування господарства, спостереження за його розвитком забиратимуть у вас набагато менше часу та уваги. Бути економічно активним громадянином — це як навчатися їздити на велосипеді, опанувувати іноземну мову або користуватися новим планшетом: із плином часу багато речей даються простіше, варто лише перебороти труднощі на початку й не забувати практикуватися.

Спробуйте!

ПРИМІТКИ

ПРОЛОГ. ДО ЧОГО ЦЕ ВСЕ? НАВІЩО ВИВЧАТИ ЕКОНОМІКУ?

1. Це початок статті «Макроекономіст як учений та інженер»: 'The macroeconomist as scientist and engineer', *Journal of Economic Perspectives*, т. 20, № 4 (2006).
 2. Схожу думку див. у статті «Чи є економіка наукою?» Роберта Шиллера, одного з лауреатів Нобелівської премії з економіки 2013 року. Режим доступу до ресурсу: <http://www.theguardian.com/business/economics-blog/2013/nov/06/is-economics-a-science-robert-shiller>.
-

РОЗДІЛ 1. ЖИТТЯ, ВСЕСВІТ І ВСЕ ІНШЕ: ЩО ТАКЕ ЕКОНОМІКА?

1. Див.: R. Lucas, 'Macroeconomic priorities', *American Economic Review*, т. 93, № 1 (2003). Це було його президентське звернення до Американської економічної асоціації.
 2. Чудове пояснення див. у книзі: Felix Martin, *Money: The Unauthorised Biography* (London: The Bodley Head, 2013).
 3. Більшість цих послуг також включають споживання матеріальних благ (наприклад, їжі в ресторані), однак ми ще платимо за приготування їжі та обслуговування.
-

РОЗДІЛ 2. ВІД ШПИЛЬКИ ДО ПІН-КОДУ: КАПІТАЛІЗМ ЗРАЗКА 1776 ТА 2014 РОКІВ

1. До Сміта були й інші економісти: економічні мислителі в Італії епохи Відродження, фізіократи у Франції, а також меркантилісти. Про деяких із них ідеться в розділі 4.
2. Див.: Clifford Pratten, 'The manufacture of pins', *Journal of Economic Literature*, т. 18 (March 1980), стор. 94. Праттен каже, що цей показник стосувався більш ефективного з двох виробників, які тоді існували. Менш ефективний виробник випускав щодня близько 480 тис. шпильок на робітника.
3. Навіть у таких найбільш індустріалізованих країнах, як Велика Британія і Нідерланди, понад 40 % людей працювали в сільському господарстві. В інших країнах Західної Європи їх було понад 50 %, а в деяких — до 80 %.
4. Див.: D. Defoe, *A Tour Through the Whole Island of Great Britain* (Harmondsworth: Penguin, 1978), стор. 86.
5. Залежно від країни, 60-80 % тих, хто працює на капіталістів, є робітниками **малих і середніх підприємств** (МСП). МСП — це підприємства, на яких налічується менше 250 осіб у Європейському Союзі та менше 500 осіб у Сполучених Штатах.
6. У той час Лондон був найбільшим містом у Європі й другим у світі після Пекіна, де мешкали понад 1,1 млн осіб. Втративши американські колонії, Велика Британія мала на час появи «Багатства народів» такі колонії: частини Індії, Канаду, Ірландію та менше двох десятків Карибських островів.
7. Далі інформацію з цього розділу, якщо не зазначено інакше, взято з: Н.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective* (London: Anthem Press, 2002), стор. 93-99.
8. Усі дані про банкноти Банку Англії взято з веб-сайту Банку Англії: <http://www.bankofengland.co.uk/banknotes/Pages/about/history.aspx>.

РОЗДІЛ 3. ЯК МИ ДО ЦЬОГО ДІЙШЛИ? СТИСЛА ІСТОРІЯ КАПІТАЛІЗМУ

1. Див.: A. Maddison, *Contours of the World Economy, 1–2030 AD* (Oxford: Oxford University Press, 2007), стор. 71, табл. 2.2. Показники довготривалого історичного розвитку в наступних абзацах узято з цього самого джерела.
2. У Великій Британії виробництво бавовняних тканин зростало на 1,4 % щороку протягом 1700–1760 років, а протягом 1770–1801-го — на 7,7 %.

- У 1780–1790 роках зростання становило 12,8% на рік, що навіть за теперішніми стандартами багато, а для тих часів просто неймовірно. Залізообробна промисловість збільшила виробництво на 5% у 1770–1801 роках. Показники підраховано з: N. Crafts, *British Economic Growth during the Industrial Revolution* (Oxford: Clarendon Press, 1995), стор. 23, табл. 2.4.
3. Див.: J. Hobson, *The Eastern Origins of Western Civilization* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004). У цій роботі наведено докази того, що перші наукові й технологічні досягнення на Заході багато в чому завдячують арабському, індійському та китайському світам.
 4. Фахове і збалансоване обговорення цього питання: див. P. Bairoch, *Economics and World History: Myths and Paradoxes* (New York and London: Harvester Wheatsheaf, 1993), розділи 5–8.
 5. Див.: V. Hartmann and J. Boyce, *Needless Hunger* (San Francisco: Institute for Food and Development Policy, 1982), стор. 12.
 6. На відміну від політичних революцій (Французької, Російської тощо), економічні революції не мають точної дати початку і завершення. За різними джерелами, Промислова революція могла тривати від 1750 до 1850 року (найдовше), або від 1820 до 1870 року (найменше).
 7. Див.: R. Heilbroner and W. Milberg, *The Making of Economic Society*, 13th edition (Boston: Pearson, 2012), стор. 62.
 8. Див.: N. Crafts, 'Some dimensions of the "quality of life" during the British industrial revolution', *Economic History Review*, т. 50, № 4 (November 1997): показник 1800 року — табл. 1, стор. 623, показник 1860 року — табл. 3, стор. 628.
 9. Докладніше див.: Chang, *Kicking Away the Ladder*, and H.-J. Chang, *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World* (Random House, London, 2007).
 10. Офіційно Волпол обіймав посаду головного міністра, але не буде помилкою, якщо ми назвемо його першим прем'єр-міністром. Він був першим головою уряду Великої Британії, який контролював усіх міністрів — до нього були двоє чи навіть троє сумісних керівників. Волпол став також першим, хто оселився на Даунінг-стріт, 10 (1735 року) у відомій резиденції прем'єр-міністрів Великої Британії.
 11. Завдяки положенню про екстериторіальність ці договори позбавляли слабші країни можливості судити іноземних громадян за злочини, скоєні на їхній території. У деяких інших нерівноправних угодах від слабших країн вимагалося відступати або «надавати в оренду» частину території; 1842 року Китай відступив на користь Великої Британії острів Гонконг, а 1860-го — півострів

- Цюлун. Велика Британія «винаймала» так звані «Нові території» Гонконгу протягом 99-ти років починаючи від 1898-го. За умовами нерівноправних угод, слабші країни часто були змушені продавати іноземцям права на розробку природних ресурсів (мінералів, лісових масивів тощо) за мінімальну плату.
12. Див.: A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Oxford: Clarendon Press, 1976), стор. 181.
 13. Німеччина взяла собі Танзанію, Намібію, Руанду, Бурунді, Того тощо, хоча багато з цих територій відійшли до переможців у Першій світовій війні. Сполучені Штати отримали Кубу та Філіппіни, а Бельгія — Конго. Японія колонізувала Корею, Тайвань і Маньчжурію (північно-східну частину Китаю).
 14. У 1870–1913 роках дохід на душу населення в Латинській Америці стрімко збільшувався: від – 0,04 % у 1820–1870 роки до 1,86 % наприкінці цього періоду. Таким чином, Південна Америка стала континентом із найбільшим темпом зростання (більшим, ніж у Сполучених Штатах, що опинилися на другому місці з показником 1,82 %).
 15. Підраховано за даними з книги: A. Maddison, *The World Economy: Historical Statistics* (Paris: OECD, 2003), стор. 100, табл. 3с.
 16. Ці числа та інформацію далі в абзаці взято з книги: C. Dow, *Major Recessions: Britain and the World, 1920–1995* (Oxford: Oxford University Press, 1998), стор. 137, табл. 6.1 (для 1929–1932) та стор. 182 (для 1932–1937).
 17. Цей момент доступно описала Стефані Фландерс, економічний журналіст BBC у своєму блозі: <http://www.bbc.co.uk/blogs/thereporters/stephanieflanders/2009/02/04/index.html>.
 18. Приміром, підраховано, що бюджетна політика уряду США у 1929–1933 роках додала лише 0,3 % до ВВП проти падіння у 31,8 % за той самий період (Dow, *Major Recessions*, стор. 164, табл. 6.11). Бюджетна політика Великої Британії додала до ВВП всього 0,4 % проти 5,1 % падіння ВВП протягом 1929–1932 років (там само, стор. 192, табл. 6.23).
 19. Темпи зростання доходу на душу населення в світі впали від 1,31 % протягом 1870–1913 років до 0,88 % протягом 1913–1950 років. Див.: Maddison, *The World Economy*, стор. 383, табл. A.8.
 20. Див.: A. Glyn, A. Hughes, A. Lipietz and A. Singh, 'The rise and fall of the Golden Age', у книзі: S. Marglin and J. Schor (eds.), *The Golden Age of Capitalism* (Oxford: Oxford University Press, 1990), стор. 45, табл. 2.4.
 21. Середній показник інфляції у РКК за цей період становив близько 4 %. Там само, стор. 45, табл. 2.4.
 22. Див.: C. Reinhart and K. Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Princeton: Princeton University Press, 2009), стор. 252, рис. 16.1.

23. Нині вважають, що Світовий банк — це банк для бідних країн, однак його першими клієнтами були країни Європи, що постраждали внаслідок війни. Це відображено в його офіційній назві — «Міжнародний банк реконструкції та розвитку» (МБРР); курсив мій.
24. ЄСВС об'єднувала зусилля країн для розвитку виробничих потужностей у вугільній та сталеливарній промисловості. Римська угода 1957 року створила Європейську спільноту з атомної енергії (Євратом), а також ЄЕС. 1967 року ці три спільноти об'єдналися в Європейський Союз.
25. Докладніше див.: F. Block, 'Swimming against the current: the rise of a hidden developmental state in the United States', *Politics and Society*, т. 36, № 2 (2008) та M. Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Private vs. Public Sector Myths* (London: Anthem Press, 2013).
26. Див.: Glyn et al., 'The rise and fall of the Golden Age', стор. 98.
27. Середній рівень інфляції у Європі сягнув 15 %; у Сполучених Штатах він також піднявся вище 10 %. Особливо постраждала Велика Британія, де 1975 року рівень інфляції сягнув майже 25 %. Узято з: Dow, *Major Recessions*, стор. 293, рис. 8.5.
28. Темпи зростання доходу на душу населення у РКК протягом 1870–1913 років становили 1,4 %, протягом 1913–1950 років — 1,2 %, протягом 1960–1970 років — 3,8 %. Ці показники взято з: Glyn et al., 'The rise and fall of the Golden Age', стор. 42, табл. 2.1.
29. Там само, стор. 45, табл. 2.4.
30. Слід, однак, зауважити, що уряд Чилі відіграв важливу роль у розвитку господарства навіть на неоліберальному етапі його існування. Компанію CODELCO, найбільшого виробника міді в світі, було 1971 року націоналізовано 1971 «лівим» урядом Альєнде, тож вона залишалася в державній власності. Низка державних і напівдержавних органів (наприклад, *Fundación Chile*) забезпечували сільськогосподарських виробників субсидованою технічною допомогою і зовнішньоторговельним сприянням.
31. Детальніший аналіз див. у книзі: S. Basu and D. Stuckler, *The Body Economic: Why Austerity Kills* (London: Basic Books, 2013), розділ 2.
32. Обсяг виробництва Китаю 1978 року становив приблизно 219 млрд доларів США. За той самий рік обсяг світового виробництва налічував близько 8549 млрд доларів США. Підраховано за даними Світового банку: *World Development Report 1980* (Washington, DC: World Bank, 1980), стор. 110–111, табл. 1.
33. Там само, стор. 124–125, табл. 8.

34. ВВП Китаю 2007 року становив 3280 млрд доларів США, а світовий ВВП — 54 347 млрд (дані Світового банку: World Development Report 2009 (New York: Oxford University Press, 2009), стор. 356–357, табл. 3). Експорт товарів із Китаю становив 1218 млрд доларів США, а світовий експорт товарів — 13 899 млрд (там само, стор. 358–359, табл. 4).

РОЗДІЛ 4. ХАЙ РОЗКВІТНЕ СОТНЯ КВІТІВ: ЯК ПОТРІБНО ЗАЙМАТИСЯ ЕКОНОМІКОЮ

1. Засновником австрійської школи вважається Карл Менгер, однак дехто слушно зауважує, що він разом із Леоном Вальрасом і Вільямом Дживонсом був засновником неокласичної школи. Френк Найт — ще складніша постать. Цей економіст на початку ХХ століття викладав у Чиказькому університеті. Часто його вважають представником австрійської школи (звісно, не за національністю, оскільки він американець), однак на нього сильно вплинули інституціоналісти, а деякі його ідеї мають багато спільного з кейнсіанством і поведінковою школою економіки.
2. Фізики намагалися створити «теорію всього», однак їм це не вдалося.
3. Ця фраза завершується словами: «... і темною волею міцно скувати».
4. Джозеф Шумпетер зауважував, що будь-якому аналізу в економіці передують доаналітична розумова дія, що зветься візією, під час якої аналітик «візуалізує низку пов'язаних явищ як об'єкт, що є гідним [його] аналітичних зусиль». Він вказував, що «це уявлення за своїм визначенням є майже ідеологічним», оскільки «те, як ми дивимося на світ, мало відрізняється від того, як ми хочемо на нього дивитися». Цитата з: J. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (New York: Oxford University Press, 1954), стор. 41–2. Дякую Вільяму Мілбергу, який мені на неї вказав.
5. Піднесення особистості неокласичною школою полягає не лише в тому, що її представники вважають учасників економічних відносин особистостями, а не класами. Більшість прихильників неокласицизму вірять також у **методологічний індивідуалізм**, згідно з яким наукове пояснення будь-якого багатоскладового об'єкта, яким є господарство, має базуватися на розкладанні його на найменші одиниці, тобто до рівня особистостей.
6. Іншими словами: суспільство перебуває в оптимальному, за Парето, стані, коли ніхто не може стати багатшим, не збіднивши при цьому іншого.
7. Акерлоф наводить приклад, що став класичним, — ринок «лимонів» (так автомобілісти називають використані авто). Оскільки до купівлі визначити

їхню якість складно, потенційні покупці не хочуть давати за них великі гроші, навіть якщо перед ними справді гарна автівка. Через це власники гарних машин будуть триматися осторонь ринку, це надалі знижуватиме середню якість авто та в найгіршому випадку призведе до зникнення самого ринку. Див.: G. Akerlof, "The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, т. 84, № 4 (1970).

8. Інші два томи було опубліковано по смерті Маркса за редакцією Енгельса.
9. Про це докладніше написано в моїх книгах «Відкидаючи драбину» (більш науково й детально) та «Погані самаряни» (менш детально й більш доступно).
10. Як правило, рекомендувалося таке: розвиток нових галузей за допомогою тарифів, субсидій і преференцій на державних закупівлях (коли держава купує товари в приватних компаній); стимулювання вітчизняної обробки сировини через експортні податки на сировину або через заборону її експорту; протидія експортів предметів розкоші через тарифи або заборони, аби більше грошей ішло на інвестиції; розвиток експорту через підтримку просування на ринку та контроль якості; підтримка технологічних удосконалень через надання урядом монополій, патентів чи прийняття на роботу кваліфікованих виробників економічно більш розвинених країн коштом держави; й останнє, але не менш важливе, — державні інвестиції в інфраструктуру.
11. Ліст спочатку був прихильником вільної торгівлі та виступав за угоду про вільну торгівлю між різними німецькими державами. Зрештою, 1834 року внаслідок підписання такої угоди країни об'єдналися у Митний союз (нім. *Zollverein*). Однак під час політичного вигнання у 1820-х, у Сполучених Штатах він познайомився з ідеями Гамільтона, про які дізнався з робіт Деніела Реймонда і Генрі Кері. Ліст визнав, що вільна торгівля приносить користь країнам, які перебувають на одному рівні розвитку (як тодішні німецькі держави), але шкодить, якщо в ній беруть участь розвинені країни (наприклад, Велика Британія) та відсталі (тодішня Німеччина чи Сполучені Штати). Варто додати, що, як більшість тогочасних європейців, Ліст був расистом і відверто заявляв, що його теорія може бути застосовна лише до країн із помірним кліматом.
12. Це протилежність здебільшого (але не лише) одностороннього причинного зв'язку, про який говорить марксистська школа: від системи матеріального виробництва, або базису, до інституцій, або надбудови.
13. Наводжу імена видатних представників за алфавітом: Ларрі Вестфаль, Аліс Емсден, Хорхе Катц, Санджая Лалл, Мартін Франсман.
14. Більше про цю суперечку див. у книзі: D. Lavoie, *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985).

15. Герберт Саймон, засновник поведінкової школи економіки, зазначав, що сучасний капіталізм краще називати організаційним господарством, а не ринковим. Нині більшість економічних заходів вживаються всередині організацій — здебільшого фірм, а також в уряді чи в інших організаціях, але не на ринку. Більше про це див. у розділі 5.
16. Купівля та продаж дозволів на викиди вуглецевого газу можуть і досі викликати подив людей, що не займаються економікою, однак ринок цих дозволів уже процвітає, а обіг на ньому оцінюють у 64 млрд доларів США.
17. Розділи називаються «Маркс — пророк», «Маркс — економіст», «Маркс — соціолог», і «Маркс — учитель».
18. Із плином часу, точніше за життя онуків, як писав Кейнс у відомій статті «Економічні можливості наших онуків» (хоча сам дітей не мав), рівень життя в таких країнах, як Велика Британія, зростає настільки, що не буде потреби нових великих інвестицій. Коли цей час настане, провіщав Кейнс, економічна політика має прагнути до скорочення робочого часу та збільшення попиту — переважно через перерозподіл доходів на користь незаможних верств населення, які витрачають більшу частку своїх доходів, ніж багаті.
19. Історію фінансової спекуляції чудово розкрито в книзі: С. Kindleberger, *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crisis* (London: Macmillan, 1978).
20. Він також заробив чималі статки в Королівському коледжі Кембриджа, коли в 1924–1944 роках був скарбником (фінансовим розпорядником) його інвестиційного портфеля.
21. Іншу позицію займали Міхал Калецькі (1899–1970), який перебував під впливом марксистської школи та цікавився господарством країн, що розвиваються, і Ніколас Калдор (1908–1986), який частково відстоював девелопменталістські традиції, а оскільки виріс в Австро-Угорській імперії, був знайомий із австрійською школою та шумпетеріанством.
22. Веблен також намагався збагнути зміни в суспільстві крізь призму теорії еволюції, яку перед цим сформулював Чарльз Дарвін.
23. Більшість представників НІЕ у відповідь на припущення неокласицистів про те, що людина — раціональна й корислива істота, погоджуються з корисливістю, однак відкидають раціональність, причому, ці дві групи всередині НІЕ не обов'язково збігаються. Дехто (зокрема, Вільямсон) навіть відверто використовує концепцію дуже обмеженої раціональності людини, сформульовану поведінковою школою.
24. Також визнається вплив марксистської школи (Норт у юності був марксистом), принаймні у виборі тем: майнові відносини (Норт і Коуз) та внутрішня організація фірми (Коуз і Вільямсон).

25. Деякі неокласицисти намагаються переосмислити поняття обмеженої раціональності так, аби воно вписувалося в моделі оптимізації. Дехто стверджує, що обмежена раціональність означає лише те, що нам слід розглядати економічне рішення як «спільну оптимізацію» вартості ресурсів (традиційне питання для неокласицистів) і вартості ухвалення рішення. Поширеною є ще одна інтерпретація: вважається, що люди досягають оптимізації, обираючи найкращі правила ухвалення рішень, а не намагаючись зробити правильний вибір в окремій ситуації. Обидві інтерпретації врешті виявляються хибними, оскільки вимагають від людини ще більшого рівня раціональності, ніж стандартна неокласична модель. Як суб'єкти, що навіть один вид оптимізації провести не можуть (вартість ресурсів), проведуть відразу два (вартість ресурсів і вартість ухвалення рішення)? Як суб'єкти, яким не вистачає розуму ухвалювати раціональні рішення, можуть сформулювати правила їх ухвалення?
26. Див.: Н. Simon, *The Sciences of the Artificial*, 3d edition (Cambridge, MA, The MIT Press 1996), стор. 31.

РОЗДІЛ 5. ДІЙОВІ ОСОБИ: ХТО Є СУБ'ЄКТАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Дані про внутрішньofірмову торгівлю знайти складно. Вона становить 20–25% і, за підрахунками, є меншою в сфері послуг, ніж у виробництві. Однак у певних виробничих послугах (консультуванні, науково-дослідній діяльності тощо), вона є більшою, ніж у виробництві; в американських і канадських фірмах, щодо яких є детальні дані, внутрішньofірмова торгівля становить 60–80%. Дані взято з: R. Lanz and S. Miroudot, 'Intra-firm trade patterns, determinants and policy implications', OECD Trade Policy Papers № 114 (Paris: OECD, 2011).
2. МКК також має майже 150 дочірніх структур, які не є кооперативами, і понад 10 тис. робітників, які не є партнерами. До виторгу МКК входить і виторг цих дочірніх структур.
3. Саме з цієї причини перший антитрестовий закон у США (Закон Шермана 1890 року) вважав профспілки своєрідними «трестами», що заважають конкуренції, однак це положення було скасовано в новій редакції закону 1914 року під назвою «Закон Клейтона».
4. Європейський Союз (ЄС) має владу через низку фінансових і законодавчих повноважень. Як видно з нещодавніх «антикризових» пакетів для «периферійних» країн (Греції, Іспанії тощо), почасти вплив ЄС пояснюється фінансовою потужністю. Однак важливішою є здатність встановлювати правила в усіх

сферах економічного (і не лише) життя країн-членів, зокрема у питаннях бюджету, конкуренції між фірмами та умов праці. Рішення ЄС приймаються голосуванням за принципом кваліфікованої більшості, коли кількість голосів країн-членів відповідає чисельності їхнього населення, але з певними обмеженнями. Аналогічна система застосовується під час розподілу голосів колегії виборників на п'ятдесят штатів на президентських виборах у США. В Раді Європейського Союзу Німеччина має десятикратно більше голосів, ніж Мальта (двадцять дев'ять проти трьох), однак її населення більше в понад 200 разів (82 мн проти 0,4 мн).

5. МОП дуже відрізняється від інших організацій ООН. Вони є міжурядовими, а МОП — це тристоронній орган. До його складу входять уряди, профспілки та асоціації роботодавців, а голоси розподіляються в пропорції «2:1:1» відповідно.
6. Експерименти доводять, що студенти-економісти егоїстичніші за інших. Частково це можна пояснити «власним вибором»: егоїстичні люди вирішують, що їм підходить саме цей фах, оскільки сучасна економічна освіта акцентує на домінуванні корисливих і егоїстичних людей у цій сфері. Однак егоїстичність може бути наслідком самої освіти: студентів постійно вчать, що кожен має займатися саморекламою, тому майбутні економісти саме так дивляться на світ.

РОЗДІЛ 6. А СКІЛЬКИ ВАМ ТРЕБА? ОБСЯГ ВИРОБНИЦТВА, ДОХІД І ЩАСТЯ

1. Окрім дуже малої кількості, яку споживають туристи.
2. Цей момент дуже ясно й докладно пояснюється в книзі: J. Aldred, *The Skeptical Economist* (London: Earthscan, 2009), стор. 59–61.
3. Річард Лейард у розмові з Джуліаном Багіні. Див.: 'The conversation: can happiness be measured?', *Guardian*, 20 July 2012.

РОЗДІЛ 7. ЯК РОСТЕ ВАШ САД? СВІТ ВИРОБНИЦТВА

1. Після Гамбії, Свазіленду, Джибуті, Руанди та Бурунді.
2. У 1995 році ВВП на душу населення в Екваторіальній Гвінеї становив лише 371 долар США на рік, через що країна входила до тридцятки найбідніших у світі.

3. Інформацію про гірничу промисловість США, що подається нижче, взято з робочого звіту: G. Wright and J. Czelusta, 'Exorcising the resource curse: mining as a knowledge industry, past and present', working paper, Stanford University, 2002.
4. Ці показники зростання означають, що дохід на душу населення Німеччини 2010 року був на 11,5 % більшим, ніж 2000-го, а дохід на душу населення США 2010-го – лише на 7,2 % більшим, ніж 2000 року.
5. Дані про науково-дослідну роботу взято з документа ОЕСР: Perspectives on Global Development 2013 – Shifting Up a Gear: Industrial Policies in a Changing World (Paris: OECD, 2013), розділ 3, рис. 3–1.
6. У бідних країнах, де майже немає корпорацій, здатних проводити власну науково-дослідну роботу, більшість таких робіт фінансується державою. У деяких країнах частка робіт із державним фінансуванням може сягати 100 %, але, як правило, становить 50–75 %. У багатших країнах частка державного фінансування науково-дослідної роботи менша, зазвичай 30–40 %. Нижчою серед цих країн вона є в Японії (23 %) та Кореї (28 %), а от в Іспанії та Норвегії (в обох 50 %) – найбільша в цій групі країн. У Сполучених Штатах частка науково-дослідних робіт на державне замовлення зараз становить 35 %, але протягом «холодної війни» була значно більшою (50–70 %), оскільки тоді уряд витрачав значні кошти на дослідження в оборонній галузі (див. розділ 3).
7. Департамент бізнесу, підприємництва та регуляторної реформи, *Globalisation and the Changing UK Economy* (London: Her Majesty's Government, 2008).
8. П'єр Дрейфус, колишній міністр промисловості Франції, цитату наведено за книгою: P. Hall, *Governing the Economy* (Cambridge: Polity Press, 1987), стор. 210.
9. Дані в цьому та наступному абзаці, якщо не зазначено іншого, взято з: H.-J. Chang, 'Rethinking public policy in agriculture: lessons from history, distant and recent', *Journal of Peasant Studies*, т. 36, № 3 (2009).
10. Якщо врахувати промисловий сектор, то частка у ВВП становила 30–40 %. Зараз у жодній країні вона не перевищує 25 %. Дані взято з: O. Debande, 'De-industrialisation', *EIB Papers*, т. 11, № 1 (2006); режим доступу до ресурсу: http://www.eib.org/attachments/efs/eibpapers/eibpapers_2006_v11_n01_en.pdf.
11. У Німеччині частка виробництва у ВВП впала від 27 до 22 % у поточних цінах за період 1991–2012 років. У постійних цінах зниження відбулося від 24 до 22 %. Відповідні показники в Італії: падіння від 22 до 16 % у поточних цінах і від 19 до 17 % у постійних. У Франції (1991–2011) падіння відбулося від 17 до 10 % у поточних цінах та від 13 до 12 % у постійних. Дані взято з Євростату (ЄС).
12. У Сполучених Штатах частка виробництва у ВВП впала від 17 до 12 % у поточних цінах за період 1987–2012 років. Однак у постійних цінах частка за вказаний час навіть трохи зросла: від 11,8 до 12,4 %. У 1990–2012 роках частка

виробництва у ВВП Швейцарії знизилася від 20 до 18 % у поточних цінах, однак у постійних зросла від 18 до 19 %. Дані про Швейцарію взято з Євростату. Дані про США – з Бюро економічного аналізу уряду США.

13. У Фінляндії (1975–2012) частка в поточних цінах знизилася від 25 до 17 %, однак частка у поточних цінах збільшилася від 14 до 21 %. У Швеції (1993–2012) відповідні показники знизилася від 18 до 16 % і зросли з 12 до 18 %. Дані взято з Євростату.
14. У 1990–2012 роках частка виробництва у ВВП Великої Британії знизилася від 19 до 11 % у поточних цінах, що є падінням на 42 %. У постійних цінах частка знизилася від 17 до 11 % (35 % падіння). Дані взято з Євростату (ЕС).
15. Усі дані взято з джерел Світового банку.
16. Докладніше про це питання читайте в роботі Г. Пальми «Чотири джерела деіндустріалізації та нова концепція — “голландська хвороба”», озвучений на круглому столі Наукової ради з гуманітарних наук у Південній Африці 21 травня 2007 року. Режим доступу до ресурсу: <http://intranet.hsrc.ac.za/Document-2458.phtml>.
17. Концепція «Права на парниковий розвиток» визначає частку навантаження кожної країни в скороченні кількості парникових газів для запобігання потенційно катастрофічному «двоступеневому потеплінню» з урахуванням історичної відповідальності за глобальне потепління і спроможності витримувати навантаження через коригування.
18. Докладніше див.: Aldred, *The Skeptical Economist*, розділ 5.
19. Наше сприйняття ризику атомних електростанцій порушується тим, що аварії на них дуже активно висвітлюються у ЗМІ, зазвичай тому, що вони трапляються у заможних країнах. Однак світ не знає, що принаймні кілька тисяч гірників щороку гинуть в аваріях у Китаї. Ми навіть не знаємо, скільки людей у світі протягом останніх кількох століть загинули від забруднення внаслідок спалювання вугілля. Так великий смог 1952 року в Лондоні спричинив, за різними оцінками, від 4-х до 12-ти тис. смертей, але це лише один випадок, хоча й найгірший, із десятка інших періодів, у які Велика Британія страждала від спаленого вугілля. Нині багато людей у містах Китаю, Індії та інших країн передчасно вмирають через респіраторні хвороби, викликані спалюванням вугілля. Якщо ми врахуємо й ці випадки «безгучної смерті», зможемо цілком упевнено говорити: вугілля призвело до смерті набагато більшої кількості людей, ніж ядерна енергія, навіть якщо погодимося з найбільшими (і дуже неоднозначними) підрахунками кількості загиблих внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС (переважно через рак, викликаний підвищеною радіацією).

РОЗДІЛ 8. НЕГАРАЗДИ В БАНКУ «НАДІЙНІСТЬ І ДОВІРА»

1. Див.: Martin, Money, стор. 242.
2. Багато з того, що я розповідаю про деривативи, взято з книги: B. Scott, *The Heretic's Guide to Global Finance: Hacking the Future of Money* (London: Pluto Press, 2013), стор. 63–74. Також я використовую інформацію, здобуту з особистих розмов із її автором. Менш спеціалізоване, однак зрозуміле пояснення див. у книзі: J. Lanchester, *Whoops! Why Everyone Owes Everyone and No One Can Pay* (London: Allen Lane, 2010), розділ. 2.
3. Дякую Бреттові Скотту за те, що запропонував цей приклад. У такому разі можемо говорити, що сек'юритизовані боргові продукти є деривативами, оскільки «отримують» свою вартість із реальних активів. Однак у такому контексті акції також є деривативами, оскільки компанії теж мають реальні активи — устаткування та інше (патенти, інші види інтелектуальної власності). Отже, виходить, що всі відмінності між різними видами фінансових активів є, зрештою, розмитими.
4. Див.: Scott, *The Heretic's Guide to Global Finance*, стор. 65.
5. Там само, стор. 69–70.
6. Із приводу історії розвитку ринку деривативів див. роботу Мілло «Безпека в цифрах: як товарообмін та регулятори сформувавши індексовані деривативи», представлену на конференції з соціального вивчення фінансів у центрі організаційних інновацій Колумбійського університету 3–4 травня 2002 року; режим доступу до ресурсу: <http://www.coi.columbia.edu/ssf/papers/millo.rtf>. Також див. роботу «Коротка історія опціонів»; режим доступу до ресурсу: <http://www.optionsplaybook.com/options-introduction/stock-option-history/>.
7. Див.: Millo, 'Safety in numbers' та C. Lapavitsas, *Profiting without Producing: How Finance Exploits All* (London: Verso, 2013), стор. 6.
8. Див.: H. Blommestein et al., 'Outlook for the securitisation market', *OECD Journal: Market Trends*, т. 2011, вид. 1 (2011), стор. 6, рис. 6; режим доступу до ресурсу: <http://www.oecd.org/finance/financial-markets/48620405.pdf>. За даними Євростату, агенції зі статистики ЄС, 2010 року ВВП Європейсько-го Союзу становив 12,3 трильйона євро, а США — 10,9 трильйона.
9. Див.: L. Lin and J. Sutri, 'Capital requirements for over-the-counter derivatives central counterparties', *IMF Working Paper, WP/13/3*, 2013, стор. 7, рис. 1; режим доступу до ресурсу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1303.pdf>.
10. Див.: G. Palma, 'The revenge of the market on the rentiers: why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature', *Cambridge Journal of Economics*, т. 33, №4 (2009).

11. Див.: Lapavistas, *Profiting without Producing*, стор. 206, рис. 2.
12. Див.: J. Crotty, 'If financial market competition is so intense, why are financial firm profits so high?: Reflections on the current "golden age" of finance', Working Paper no. 134 (Amherst, MA: PERI (Political Economy Research Institute), University of Massachusetts, April 2007).
13. Промова: A. Haldane, 'Rethinking the financial network', Financial Student Association, Amsterdam, April 2009, стор. 16–17. Режим доступу до ресурсу: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2009/speech386.pdf>
14. Див.: M. Blyth, *Austerity: The History of a Dangerous Idea* (Oxford: Oxford University Press, 2013), стор. 26–27.
15. Середній період утримання акцій для банків знизився від приблизно трьох років 1998-го до трьох місяців 2008 р. Див.: P. Sikka, 'Nick Clegg's plan for shareholders to tackle fat-cat pay won't work', *Guardian*, 6 December 2011; режим доступу до ресурсу: <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2011/dec/06/nick-clegg-shareholders-fat-cat-pay>
16. Фінансовий сектор *не завжди* був прибутковішим за нефінансовий. Згідно з дослідженням, опублікованим 2005 року, в США у період між серединою 1960-х та початком 1980-х років норма прибутку фінансових фірм була нижчою, ніж у нефінансових. Однак після фінансової дерегуляції на початку 1980-х норма прибутку фінансових компаній, що мала тенденцію до зростання від 4 до 12 %, була значно більшою, ніж у нефінансових (2–5 %) до початку 2000-х (дані в дослідженні охоплюють лише цей період). У Франції норма прибутку фінансових компаній від початку 1970-х до середини 1980-х років була *від'ємною* (за 1960-ті рр. даних немає). Після фінансової дерегуляції наприкінці 1980-х норма прибутку почала зростати й наздогнала показник нефінансових компаній на початку 1990-х років (тоді в обох було приблизно 5 %), а далі збільшилася до понад 10 % 2001 року. При цьому норма прибутковості нефінансових компаній у Франції почала падати від початку 1990-х років та 2001-го сягнула близько 3 %. Див.: G. Duménil and D. Lévy, 'Costs and benefits of neoliberalism: a class analysis', in G. Epstein (ed.), *Financialisation and the World Economy* (Cheltenham: Edward Elgar, 2005).
17. Див.: Reinhart and Rogoff, *This Time Is Different*, стор. 252, рис. 16.1.
18. Див.: Palma, 'The revenge of the market on the rentiers', стор. 851, рис. 12.
19. Див.: W. Lazonic, 'Big payouts to shareholders are holding back prosperity', *Guardian*, 27 August 2012; режим доступу до ресурсу: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2012/aug/27/shareholder-payouts-holding-back-prosperity>

20. У 2011 і 2012 роках цей показник залишався на рівні 99%. Дані в цьому абзаці взято зі статистики грошових потоків Правління Федеральної Резервної Системи. Режим доступу до ресурсу: <http://www.federalreserve.gov/apps/fof/>. Схожі підрахунки до початку 2000-х можна знайти у: Crotty, 'If financial market competition is so intense'. За іншими підрахунками, показники менші, однак тенденція та сама: трохи більше за 20% 1955 року, зростання до близько 30% в середині 1980-х, зростання до 50% на початку 2000-х років, падіння до приблизно 45% внаслідок кризи 2008-го та нове зростання до понад 50% 2010 року. Див.: W. Milberg and N. Shapiro, 'Implications of the recent financial crisis for innovation', New School for Social Research, mimeo, February 2013.
21. Інформація про *General Electric*: R. Blackburn, 'Finance and the fourth dimension', *New Left Review*, May/June 2006, стор. 44. За підрахунками, частка може становити до 50%, див.: J. Froud et al., *Financialisation and Strategy: Narrative and Numbers* (London: Routledge, 2006). Дані про *Ford* взято з дослідження *Froud et al.* Дані про *General Motors* взято з дослідження *Blackburn*.
22. На цей момент дуже чітко й зрозуміло вказав Енді Голдейн, головний економіст Банку Англії (див. вище), в промові: 'The dog and the frisbee', Federal Reserve Bank of Kansas City's 36th Economic Policy Symposium on 'The Changing Policy Landscape', Jackson Hole, Wyoming, 31 August 2012; режим доступу до ресурсу: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2012/speech596.pdf>.

РОЗДІЛ 9. «ХАЙ ЗДОХНЕ БОРИСОВА КОЗА»: НЕРІВНІСТЬ І БІДНІСТЬ

1. Див.: M. Friedman and R. Friedman, *Free to Choose* (Harmondsworth: Penguin Books, 1980), стор. 31–32.
2. Докладніше про це див.: J. Stiglitz, *The Price of Inequality* (London: Allen Lane, 2012), гл. 4.
3. Вілкінсон і Пікетт пояснюють це так, що люди з нижчим рівнем доходу в більш нерівному суспільстві переживають сильніший стрес, ніж у рівному. Цей стрес є наслідком того, що дослідники називають «статусним хвилюванням», коли людина хвилюється через свій низький статус і неспроможність його подолати, особливо в молоді літа. Вілкінсон і Пікетт стверджують, що це негативно впливає на здоров'я людей і робить їх схильними до асоціальної поведінки, зокрема злочинності.

4. Комплексний і збалансований аналіз даних: F. Stewart, 'Income distribution and development', Queen Elizabeth House Working Paper, no. 37, University of Oxford, March 2000; режим доступу до ресурсу: <http://www3.qeh.ox.ac.uk/pdf/qehwp/qehwps37.pdf>. Також див.: В. Milanovic, *The Haves and the Have-Nots* (New York: Basic Books, 2011).
5. Серед інших індексів — Індекс Тейла, Індекс Гувера та Індекс Аткінсона.
6. Криву названо на честь американського економіста початку ХХ століття Макса Лоренца.
7. Див.: G. Palma, 'Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the "Inverted-U": The share of the rich is what it's all about', Cambridge Working Papers in Economics (CWPE) 1111, Faculty of Economics, University of Cambridge, January 2011; режим доступу до ресурсу: <http://www.dspace.cam.ac.uk/bitstream/1810/241870/1/cwpe1111.pdf>.
8. Докладніше про ці питання див.: A. Cobham and A. Sumner, 'Putting the Gini back in the bottle?: "The Palma" as a policy-relevant measure of inequality', mimeo, King's International Development Institute, King's College London, March 2013; режим доступу до ресурсу: <http://www.kcl.ac.uk/aboutkings/worldwide/initiatives/global/intdev/people/Sumner/Cobham-Sumner-15March2013.pdf>. Просте для розуміння графічне пояснення: <http://www.washingtonpost.com/blogs/worldviews/wp/2013/09/27/map-how-the-worlds-countries-compare-on-income-inequality-the-u-s-ranks-below-nigeria/>.
9. Див. публікацію ОЕСР: *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising* (Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 2011). Також див. публікацію МОП: *World of Work 2012* (Geneva: International Labour Organization, 2012).
10. Коефіцієнти Джині станом на 2010 рік, які наводяться далі, взято з публікації МОП: *World of Work 2012*, стор. 15, рис. 1.9. Дані про Ботсвану та Намібію — з більш старих джерел.
11. Цікаво, що межа поділу в цьому випадку схожа на ту, яку застосовують деякі критики «Рівня духу», коли кажуть, що нерівність породжує негативні соціальні наслідки в країнах, де вона перевищила певний рівень.
12. Див.: UNCTAD, *Trade and Development Report 2012* (Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2012), розділ 3, стор. 66, сх. 3.6. П'ятнадцять досліджених країн: Австралія, Канада, Чилі, Китай, Німеччина, Індія, Індонезія, Італія, Японія, Південна Корея, Нова Зеландія, Норвегія, Таїланд, Велика Британія та США. Часовий діапазон даних — від 1988 для Кореї до 2008 року для Великої Британії, що свідчить про складність отримання інформації щодо розподілу багатства.

13. Їхній коефіцієнт Джині за доходами був нижчим за 0,3, однак за багатством становив понад 0,7. Коефіцієнт Джині за багатством у них був вищим, ніж у деяких країнах зі значно більшою нерівністю в доходах, наприклад, 0 у Таїланді (коефіцієнт Джині за багатством — лише трохи більше 0,6, а за доходами — понад 0,5) або Китаї (коефіцієнт Джині за багатством 0,55, а за доходами — майже 0,5).
14. Докладно див. там само, особливо розділ 3.
15. Див.: A. Atkinson, T. Piketty and E. Saez, 'Top incomes in the long run of history', *Journal of Economic Literature*, т. 49, № 1 (2011), стор. 7, рис. 2.
16. Там само, стор. 8, рис. 3.
17. Див.: F. Bourguignon and C. Morrisson, 'The size distribution of income among world citizens, 1820–1990', *American Economic Review*, т. 92, № 4 (2002).
18. Ретельніше тлумачення цих даних: UNCTAD, *Trade and Development Report 2012*. But see Milanovic, *The Haves and the Have-Nots*, гл. 3.

РОЗДІЛ 10. «У МЕНЕ Є КІЛЬКА ЗНАЙОМИХ, ЯКІ ПРАЦЮВАЛИ»: РОБОТА І БЕЗРОБІТТЯ

1. Див.: J. Garraty and M. Carnes, *The American Nation: A History of the United States*, 10th edition (New York: Addison Wesley Longman, 2000), стор. 607.
2. МОП не розбиває дані про примусову працю за країнами через їхню низьку якість.
3. Є декілька джерел інформації про робочий час. Я використовую дані МОП, оскільки вони найповніші. Іноді даних МОП для заможних країн бракує, тож я використовую дані ОЕСР.
4. Точна тривалість така: Нідерланди — 1382 години, Німеччина — 1406 годин, Норвегія — 1421 година, Франція — 1482 години.
5. Точна тривалість: Корея — 2090 годин, Греція — 2039 годин, Сполучені Штати — 1787 годин, Італія — 1772 години.
6. Корея мала найдовший робочий час з-поміж усіх країн-членів ОЕСР (включно з Мексикою) до 2007 року.
7. Докладніше див.: Chang, *Bad Samaritans*, гл. 9 ('Lazy Japanese and thieving Germans') та H.-J. Chang, *23 Things They Don't Tell You about Capitalism* (London: Allen Lane, 2010), 'Thing 3' (розділ 3).
8. Відповідно до Програми міжнародних соціальних досліджень, що проводиться асоціацією науково-дослідних інститутів у Сполучених Штатах, Великій

- Британії, Німеччині та Австралії, робітники з багатих країн понад усе цінують безпеку (більше, ніж зарплату, зацікавлення, корисність для суспільства тощо).
9. Так звані програми активного ринку праці в Швеції та Фінляндії значно скоротили кількість цих проблем шляхом перепідготовки безробітних працівників, яким допомогли успішно втілити стратегію повторного працевлаштування. Див.: Basu and Stuckler, *The Body Economic*, розділ 7.
 10. У багатьох незаможних країнах працюють чимало дітей нижче вікової межі. Їхня праця часто не враховується в офіційній статистиці зайнятості та безробіття.
 11. Аби якось урахувати зневірених знайти роботу працівників у статистиці, економісти іноді вивчають **рівень економічної активності**, що визначається як частка економічно активного населення (працевлаштованих та офіційно безробітних) у населенні працездатного віку. Раптове падіння цього рівня ймовірно вказує, що кількість зневірених робітників зросла, і їх більше не вважають безробітними.
-

РОЗДІЛ 11. ЛЕВІАФАН, ЧИ ФІЛОСОФ-ПРАВИТЕЛЬ? РОЛЬ ДЕРЖАВИ

1. Деякі економісти, серед яких і ваш покірний слуга, ідуть ще далі та стверджують, що в галузях промисловості, де для зростання продуктивності потрібні значні капіталовкладення (сталеливарство, автомобілебудування тощо), антиконкурентні змови олігополістичних фірм, що утворюють, наприклад, картель, можуть бути корисними суспільству. У таких галузях необмежена цінова конкуренція скорочує рентабельність продажів настільки, що у фірм не залишається можливостей інвестувати, а це шкодить довготривалому розвитку. Коли внаслідок такої конкуренції деякі фірми банкрутують, машини та робітники, які були в них задіяні, втрачаються для суспільства, оскільки не можуть перейти до інших галузей промисловості. Див., наприклад: Н.-J. Chang, *The Political Economy of Industrial Policy* (Basingstoke: Macmillan Press, 1994), гл. 3, and A. Amsden and A. Singh, 'The optimal degree of competition and dynamic efficiency in Japan and Korea', *European Economic Review*, т. 38, nos. 3/4 (1994).
2. Міністри фінансів, що прийшли з фінансового світу: Дональд Ріган (січень 1981 — лютий 1985), Ніколас Брейді (вересень 1988 — січень 1993), Ллойд Бентсен (січень 1993 — грудень 1994), Роберт Рубін (січень 1995 — липень 1999), Генрі Полсон (липень 2006 — січень 2009), Тім Гайтнер (січень 2009 — січень 2013).
3. Про корупцію та інші негаразди державного життя сучасних заможних країн у минулому див.: Chang, *Kicking Away the Ladder*, р. 3, особ. стор. 71–81 та Chang, *Bad Samaritans*, р. 8.

4. Див.: World Bank, World Development Report 1991 (Washington, DC: The World Bank, 1991), стор. 139, табл. 7.4.
 5. Дані взято з ОЕСР: Government at a Glance, 2011 (Paris: OECD, 2011).
-

РОЗДІЛ 12. «УСЬОГО ВДОСТАЛЬ»: МІЖНАРОДНИЙ ВИМІР

1. Повний текст листа імператора Цяньлуна до Георга III можна знайти за посиланням: <http://www.history.ucsb.edu/faculty/marcuse/classes/2c/texts/1792QianlongLetterGeorgeIII.htm>.
2. Теорія ХОС ґрунтується й на інших припущеннях. Якщо поставити їх під сумнів, то похитнеться висновок про те, що, мовляв, вільна торгівля є найкращою, однак у цьому розділі я інших припущень не розглядаю. Для прикладу наведу одне: теорія ХОС, окрім іншого, базується на припущенні про ідеальну конкуренцію (тобто відсутність ринкової сили). Сумніви в цьому породили «теорію нової торгівлі», розроблену Полом Кругманом. Іншим важливим припущенням теорії ХОС є заперечення існування зовнішніх ефектів (див. розділ 4, де дається їх визначення).
3. Рікардіанська версія говорить, що різні країни мають різний виробничий потенціал, однак, відповідно до неї, ці відмінності неможливо цілеспрямовано подолати.
4. Докладніше див.: Н.-J. Chang and J. Lin, 'Should industrial policy in developing countries conform to comparative advantage or defy it?: A debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang', *Development Policy Review*, т. 27, № 5 (2009).
5. Дані про торгівлю в наступних кількох абзацах взято з бази даних Світового банку: *World Development Indicators* 2013.
6. Дані взято з матеріалів СОТ.
7. Див.: United Nations, *International Trade Statistics, 1900–1960* (New York: United Nations, 1962).
8. Ця частка ґрунтується на експортних показниках. До 1980-х років у даних про експорт та імпорт були доволі значні прогалини, тому частки становили 50-58% у 1960-х та 54-61% у 1970-х за показниками імпорту.
9. У загальному обсязі торгівлі (що охоплює сировину, виробництво та послуги) частка виробництва зросла від 47% у 1980–1982 до 63% у 1998–2000 роках та залишалася на рівні 55% у 2009–2011.
10. У середньому частка у 1984–1986 роках становила 8,8%. За 2009–2011 роки — 27,8%.

11. Із детальнішим визначенням, наданим ЮНКТАД (Конференцією Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку), можна ознайомитися за посиланням: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-\(FDI\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-(FDI).aspx).
12. У Ліберії — 63 %, у Гаїті — 50 %, у Косово — 42 %.
13. Усі показники потоків ПІІ, наведені нижче, даються за притоком. Теоретично притік і відтік ПІІ у загальносвітовому масштабі має бути однаковим, проте фактичні дані завжди показують невідповідність.
14. Розрахунок ґрунтується на даних Світового банку.
15. Чудовий огляд доказів: R. Kozul-Wright and P. Rayment, *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World* (London: Zed Books and Third World Network, 2007), розділ 4.
16. Про зони пільгового оподаткування див.: N. Shaxson, *Treasure Islands: Tax Havens and the Men Who Stole the World* (London: Vintage, 2012). Також див. веб-сайт Мережі податкової справедливості (*Tax Justice Network*): www.taxjustice.net. На час написання цієї книги (осінь 2013 року) багато говорилося про суворі заходи щодо зон пільгового оподаткування, особливо через Велику двадцятку, однак конкретних дій зроблено не було.
17. Див.: Christian Aid, 'The shirts off their backs: how tax policies fleece the poor', September 2005; режим доступу до ресурсу: http://www.christianaid.org.uk/images/the_shirts_off_their_backs.pdf.
18. Історію цього фіаско читайте повністю в книзі: Chang, *Bad Samaritans*, Chapter 1 ('The Lexus and the Olive Tree revisited').
19. Докладніше про ці заходи див.: N. Kumar, 'Performance requirement as tools of development policy: lessons from developed and developing countries', in K. Gallagher (ed.), *Putting Development First* (London: Zed Books, 2005). Простий для розуміння виклад див. у книзі: Chang, *Bad Samaritans*, розділ 4 ('The Finn and the elephant').
20. Про те, як ці правила можуть зашкодити економічному розвитку, див.: Н.-J. Chang and D. Green, *The Northern WTO Agenda on Investment: Do as We Say, Not as We Did* (Geneva: South Centre, and London: CAFOD (Catholic Agency for Overseas Development), 2003) та R. Thrasher and K. Gallagher, '21st century trade agreements: implications for development sovereignty', *The Pardee Papers* no. 2, The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future, Boston University, September 2008; режим доступу до ресурсу: <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/KGPardeePolSpaceSep08.pdf>.
21. Докладніше про ірландський підхід див.: Chang and Green, *The Northern WTO Agenda*.

22. Використано середні показники за період, а не точні дані за роками, оскільки потоки ПІІ від року до року значно коливаються.
23. Сполучені Штати отримали лише 15 % світових ПІІ, хоча протягом зазначеного періоду створили 23,1 % світового ВВП. У Франції відповідні показники — 3 % проти 4,3 %, а в Бразилії — 2,8 % проти 3 %. Із країн, які отримали «завелику» частку, вирізняються Бельгія та Гонконг: вони отримали 6 та 4,1 % світових ПІІ відповідно, хоча створили лише 0,8 та 0,4 % світового ВВП. Велика Британія також отримала значно «більшу» частку, ніж мала би (6,8 % проти 4 %). За нею в цьому переліку — Китай (11 % проти 8,5 %).
24. Цими країнами стали Китай, Бразилія, Мексика, Росія, Індія, Угорщина, Аргентина, Чилі, Таїланд і Туреччина.
25. Статистику для ПІІ з нульового циклу (тобто транскордонні злиття та поглинання) й сукупні потоки ПІІ не можна порівнювати прямо з кількох причин. По-перше, частина транскордонних злиттів і поглинань фінансується на місцевому рівні. По-друге, оплата за такі злиття та поглинання може здійснюватися не за один рік, а довше.
26. Див.: P. Nolan, J. Zhang and C. Liu, 'The global business revolution, the cascade effect, and the challenge for firms from developing countries', *Cambridge Journal of Economics*, т. 32, № 1 (2008).
27. Філіпп Легрен (Philippe Legrain), автор книги «Іммігранти: ваша країна їх потребує» (*Immigrants: Your Country Needs Them*), є одним із небагатьох економістів, який, підтримуючи вільний ринок, серйозно обстоює активну лібералізацію імміграції (але не її цілковиту свободу).
28. Із питання прав трудящих-мігрантів див.: M. Ruhs, *The Price of Rights: Regulating International Labour Migration* (Princeton: Princeton University Press, 2013).
29. Звісно, за винятком імміграції, спричиненої тяжкими обставинами, зокрема громадянською війною або природним лихом, коли люди мігрують до сусідньої країни.
30. Про суперечки з приводу визначення поняття «нестача трудових ресурсів» див.: M. Ruhs and B. Anderson (eds.), *Who Needs Migrant Workers?: Labour Shortages, Immigration, and Public Policy* (Oxford: Oxford University Press, 2012), гл. 1.
31. Наприклад, див.: C. Dustmann and T. Frattini, 'The fiscal effects of immigration to the UK', Discussion Paper no. 22/13 (London: CReAM (Centre for Research and Analysis of Migration), University College London, 2013).
32. Наприклад, див.: G. Ottaviano and G. Peri, 'Rethinking the gains of immigration on wages', NBER Working Paper no. 12497 (Cambridge, MA: NBER (National

- Bureau of Economic Research), 2006); режим доступу до ресурсу: <http://www.nber.org/papers/w12497>.
33. Вичерпний розгляд впливу переказів: I. Grabel, 'The political economy of remittances: What do we know? What do we need to know?', PERI Working Paper Series, no. 184 (Amherst, MA: PERI (Political Economy Research Institute), University of Massachusetts, 2008); режим доступу до ресурсу: http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_151-200/WP184.pdf.
 34. У Мексиці уряд колись надавав державні гранти на суму, що дорівнювала сумі грошових переказів, однак цю програму згорнули.
 35. Дані про частку іммігрантів у цьому та наступних абзацах узяті з бази даних «Показники світового розвитку» Світового банку.
 36. Дані про грошові перекази в цьому та наступних абзацах ґрунтуються на статистиці міграції та грошових переказів Світового банку.
-

ЕПІЛОГ. ЩО ТЕПЕР? ЯК НАМ ВИКОРИСТОВУВАТИ ЕКОНОМІКУ, АБИ ВОНА ПРИНОСИЛА КОРИСТЬ ГОСПОДАРСТВУ?

1. Див.: J. W. von Goethe, *Sämtliche Werke, Part 1: Maximen und Reflexionen, Schriften zur Naturwissenschaft, Jubiläumsausgabe xxxix*, 72, за цитатою з книги: A. Gerschnkron, *Continuity in History and Other Essays* (Cambridge MA: Harvard University Press, 1968), гл. 2, стор. 43.
2. Теодор Портер, видатний історик науки, стверджує, що навіть багато числових показників у науці створюються під політичним або соціальним тиском. Див. його книгу: *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life* (Princeton: Princeton University Press, 1995).
3. Дякую Дейдрі Маккроскі за те, що вказала мені на цю цитату.