



Абхіджіт Банерджі

Естер Дуфло



ЕКОНОМІКА БІДНОСТІ



Як звільнити світ від злиднів



ЕКОНОМІКА БІДНОСТІ

ABHIJIT V. BANERJEE
ESTHER DUFLO

**POOR
ECONOMICS**

A RADICAL RETHINKING OF
THE WAY TO FIGHT GLOBAL POVERTY

PUBLICAFFAIRS · NEW YORK · 2011

АБХІДЖІТ БАНЕРДЖІ
ЕСТЕР ДУФЛО

ЕКОНОМІКА БІДНОСТІ

**Як звільнити світ
від злиднів**

*Переклав з англійської
Володимир Плискін*

«НАШ ФОРМАТ» · КИЇВ · 2018

УДК 330.59:316.62-058.34
Б23

Банерджі Абхіджіт, Дуфло Естер

Б23 Економіка бідності. Як звільнити світ від злиднів / пер. з англ. Володимир Плискін. — К. : Наш формат, 2018. — 312 с.
ISBN 978-617-7388-68-4 (паперове видання)
ISBN 978-617-7513-12-3 (електронне видання)

П'ятнадцять років роботи з бідними людьми в десятках країн на п'яти континентах дали змогу Банерджі й Дуфло радикально переосмислити економіку бідності. Чому марокканець, якому бракує грошей на їжу, купує телевизор? Чому бідні нехтують безкоштовною вакцинацією, але витрачають гроші на недієві ліки? Чому вони починають багато бізнес-проектів, але жодна з їхніх справ не розвивається? Як переконують автори, щоб подолати світову бідність, варто насамперед зрозуміти обставини, які формують основу вибору людей. Спираючись на численні дослідження й зібрані дані, Банерджі й Дуфло пропонують доволі прості заходи, що допоможуть підвищити рівень життя бідних у всьому світі.

УДК 330.59:316.62-058.34

Головна редакторка *Ольга Дубчак*. Літературні редакторки *Олена Радзивілл*, *Галина Харук*. Наукова редакторка *Олександра Гумєна*. Коректорка *Ілона Мироненко*. Технічна редакторка *Ірина Щепіна*. Верстальник *Юрій Марченко*. Художня редакторка *Катерина Аврамчук*. Дизайнерка обкладинки *Оксана Гаджій*. Відповідальний за випуск *Антон Мартинов*.

Дякуємо за допомогу в підготовці видання *Роману Корноті* й *Ірині Луцюк*.

Надруковано в Україні видавництвом «Наш формат» у типографії «Фактор-Друк» (61030, Україна, м. Харків, вул. Саратовська, 51). Підписано до друку 30.11.2017. Тираж 3500 прим. Термін придатності необмежений. Замовлення № 10798. ТОВ «НФ», пров. Алли Горської, 5, м. Київ, Україна, 01032, тел. (044) 222-53-49, pub@nashformat.ua. Свідоцтво ДК № 4722 від 19.05.2014. Висновок Держ. сан.-епідем. експертизи № 05.03.02-04/51017 від 16.11.2015.

Правовий супровід видавництва надає юридична фірма «БОМАРТ Консалтинг»
bomartagency.com

Науково-популярне видання

ISBN 978-617-7388-68-4 (паперове видання)
ISBN 978-617-7513-12-3 (електронне видання)

Усі права застережено. All rights reserved
© 2017 by Abhjit V. Banerjee and Esther DuFlo
© Плискін В., пер. з англ., 2017
© Гаджій О., обкл., 2017
© ТОВ «НФ», виключна ліцензія на видання,
оригінал-макет, 2017

Передмова

Дев'яносто дев'ять центів вам вистачить на придбання музичного треку на «Айтюнсі» або на одну з безлічі дешевих іграшок та інших дрібничок у магазинах «Усе від...». Утім виявляється, саме така сума є середнім добовим максимумом витрат у п'ятдесяти країнах, де проживає більшість бідного населення світу¹.

У 2005 році 865 млн людей жили менше, ніж на 99 центів на день. Ніхто з них не був жителем США чи Європи — більшість представляли Індію, Індонезію, Китай та країни Тропічної Африки. Суму в 99 центів визначено з урахуванням того факту, що проживання в Малі дешевше, ніж у США. Тому тут усе просто: щоб зрозуміти значення цих грошей у формуванні якості життя, ви повинні уявити собі існування в Клівленді або Шарлотті на 99 центів, які мають покривати щоденні витрати на все — від житла до продуктів харчування, одягу чи зубної пасти.

Як людина живе на 99 і менше центів на добу? Протягом п'ятнадцяти років ми намагалися відповісти на це запитання. Збирали дані, сформулювали кілька теорій, читали літературу й працювали з державними службовцями, активістами неурядових організацій (НУО), журналістами й політиками. Найголовніше — ми проводили чимало часу в селах і містечках, де живуть бідні. Це було найцікавіше. Нас вважали гостями, навіть якщо ми просто перетинали межі району; на наші запитання відповідали терпляче, навіть коли вони мали небагато сенсу; і на додачу ми почули безліч історій.

Згадуючи в наших офісах ці історії і занурюючись у зібрані дані, ми були зачаровані й збентежені, намагаючись втиснути почуте й побачене в прості моделі, що їх використовують економісти й політики, які опікуються життям бідних. Здебільшого вага доказів змусила нас переоцінити наявні теорії або навіть відкинути їх. Проте ми намагалися не робити цього, доки не зрозуміємо, чому вони були невдалі і як адаптувати їх, щоб краще описати світ. Так народилася ця книжка. У ній ми спробували усе це поєднати в зрозумілій

розповіді про те, як бідні приймають рішення, які перешкоди трапляються на їхньому шляху і які наслідки це має для їхнього життя.

Той спосіб, у який злидарі вирішують проблеми, деякою мірою не відрізняється від нашого. Вони не менш раціональні чи навчені досвідом, ніж будь-хто інший, і добре знають, що для них вартість помилки є вищою: бідні часто значно розсудливіше підходять до вибору. Проблема в тому, що невеликі витрати, невеликі перешкоди і невеликі помилки, про які більшість із нас не думають двічі, сильно впливають на життя тих, хто має небагато.

Життя на 99 центів на день означає, що ви маєте обмежений доступ до інформації (газети, телебачення, книжки не безкоштовні), тому часто просто не знаєте певних фактів, які решта світу приймає як даність (наприклад, що вакцини можуть убезпечити вашу дитину від захворювання на кір). Це означає жити у світі, де інституції не створюються для таких, як ви; більшість людей, які живуть на 99 центів на день, не отримують зарплати, не кажучи вже про відрахування до пенсійного фонду, що стягуються з неї автоматично. Це означає приймати рішення про речі, що їх подають дрібним шрифтом, тимчасом як ви не можете правильно прочитати навіть великим. А що робити тому, хто не вміє читати, з медичною страховкою, яка не покриває чимало захворювань, що їх важко навіть вимовити? Це означає голосувати, коли всі ваші знання політичної системи обмежуються безліччю обіцянок, що їх дали, але не виконали; вести бізнес із капіталом у кілька сотень доларів, маючи стійку підозру, що навіть за сумлінної праці ви не виберетеся зі злиднів; не мати змоги знайти жодного безпечного місця для зберігання своїх грошей, бо той прибуток, який менеджер банку може одержати від ваших маленьких заощаджень, не покриватиме витрат на їхнє обслуговування. І так далі.

Украї не просто втекти від бідності, але віра в таку можливість і трохи цілеспрямованої допомоги (певна інформація, невеликий стимул тощо) іноді можуть мати несподівано позитивні наслідки. З іншого боку, марні сподівання, відсутність віри, де це потрібно, і, здавалося б, незначні перешкоди здатні зруйнувати усі хороші наміри. Це означає, що вибір правильного важеля тиску може дати

великі надії, проте часто-густо той самий важіль буває важко знайти. Зокрема дуже важливо зрозуміти, чому потрібен поштовх і чого ми намагаємося досягти. Деталь механізму, яку ми повинні розблокувати, не завжди очевидна, і вона не однакова для освіти та підприємництва, для охорони здоров'я та політики. Ось чому не існує єдиного важеля для вирішення всіх проблем, дороги це чи мікрофінансування, сила демократії чи диво децентралізації, підприємництво бідних чи влада грошей.

Кожен розділ цієї книжки — опис пошуку таких важелів і, де це можливо, способу тиску на них. Це також опис явного й прихованого про неправильно обрані важелі, на які натискали, щоб допомогти бідним. Усі розділи стосуються різних сфер діяльності, наприклад, освіти, охорони здоров'я, кредитування тощо, але їх об'єднує певне коло питань. Чи існують заходи, що могли б покращити життя бідних? Чи виділяються кошти на такі заходи? Чи дорого розпочати власну справу? Чи, може, її розпочати просто, але складніше розвивати? Що впливає на її вартість? Чи мають люди правильне розуміння природи благ? Чи в захваті вони від них? Якщо ні, то чому їм важко дізнатися про сприятливі обставини? Яку роль у всьому цьому може відігравати держава? Чи грає держава в такі ігри? І якщо ні, то чому? Як щодо інших — НУО й учених? Ці розділи про те, що ми знаємо про такі запитання і що ми дізнаємося з відповідей, разом узятих, про потенційні важелі впливу.

Ви можете вважати, що це звучить дещо банально, адже чи не вирішили вже покоління фахівців усі ці проблеми і чи не зрозуміли їх? Дивно, але ні. Популярні матеріали на тему «проблема бідності у світі» зазвичай зосереджуються на певних загальних принципах — «зробити права людини непорушними», «бідні є природженими підприємцями», «пастка конфлікту», «більше грошей для найбідніших», «іноземна допомога вбиває розвиток» тощо. Усі ці великі ідеї містять зерно істини, але їхні автори рідко дбають про середньостатистичну бідну жінку або чоловіка з їхніми надіями й розчаруванням, обмеженнями й прагненнями, переконаннями й невпевненістю. Якщо такі люди взагалі з'являються, то здебільшого в ролі дійових осіб оптимістичної історії чи трагічного епізоду, якими треба захоплюватися або яких слід жаліти, але не

використовувати як джерело інформації, запитавши у них про власні думки, бажання чи дії.

Натомість, наслідуючи нобеліатів Теодора Шульца, Амартію Сена і Джозефа Стігліца, економісти з питань розвитку працювали над тим, щоб змістити бідних у центр уваги і зрозуміти їхнє життя та вподобання. На жаль, результати більшості таких досліджень доступні лише на сторінках наукових журналів. Наша книжка спирається на цю спадщину, щоб скласти повну картину того, як живуть злидарі.

Книжка «Економіка бідності» розповідає про життя й можливості бідних, а також про їхнє ставлення до способів вирішення проблем. Вона допомагає зрозуміти, чому, наприклад, мікрофінансування корисне, хоча і не стало дивом, як дехто сподівався; чому бідні часто відмовляються від медичного обслуговування, яке завдає їм більше шкоди, ніж приносить користі; чому їхні діти роками можуть ходити до школи, так нічого і не навчившись; чому бідні не хочуть медичного страхування; чому так багато вчорашніх чудодійних засобів перетворилися на невдалі ідеї сьогодення. Також у книжці йдеться про те, де живе надія — чому символічні субсидії закінчуються більш ніж символічними наслідками; як покращити стан ринку страхових послуг; чому в освіті менше може бути більшим; чому хороша професійна кваліфікація має значення для зростання тощо. Насамперед вона робить зрозумілим, чому надія є життєво важливою, а знання вирішальними, чому ми повинні не здаватися і чому успіх не завжди на краю світу, як здається.

Розділ 1. Заклик подумати тричі

У брошурі зазначалося:

«Через брак продовольства в Малаві постраждало понад 3 млн дітей; у Замбії посуха призвела до падіння рівня врожайності кукурудзи на 42 % порівняно з 2000 роком. У підсумку 3 млн замбійців загрожує голод; 4 млн ангольців — третина населення — були змушені покинути свої домівки; понад 11 млн ефіопці потребують негайної продовольчої допомоги».

Групі студентів у кафе Пенсильванського університету спершу показали це повідомлення, а потім попросили зробити невеличкий внесок для організації «Врятуйте дітей», однієї з найшанованіших у світі, що спеціалізується на цьому проблемному питанні. Щоб упевнитися, що вони мають гроші, респондентам щойно передали по п'ять доларів за заповнення короткого опитувального листа.

Водночас другій групі студентів у тому самому кафе показали іншу брошуру. На ній була фотографія маленької африканської дівчинки із таким текстом:

«Рокія, семирічна дівчинка з африканської країни Малі, надзвичайно бідна; їй загрожує страшний голод або навіть голодна смерть. Її життя зміниться на краще з вашою фінансовою жертвою. Завдяки вашій підтримці та сприянню інших дбайливих спонсорів організація “Врятуйте дітей” працюватиме із сім'єю Рокії та іншими членами спільноти, щоб допомогти прогодувати дівчинку, забезпечити їй освіту, а також елементарну медичну допомогу і дати знання з гігієни».

Це дослідження проводили Пол Словік з Орегонського університету, Джордж Левенштейн з Університету Карнегі-Меллон і Дебора Смолл зі Вортонської бізнес-школи Пенсильванського університету. Адресатів брошур обрали випадковим чином, щоб ці дві студентські групи були цілком зіставні².

Ви, мабуть, можете передбачити результат експерименту. Розповідь про страждання однієї маленької дівчинки значно сильніше пройняла респондентів, ніж докази про аналогічну ситуацію з

мільйонами дітей: Рокія одержала в середньому по 2,83 долара від кожного студента, на інше прохання жертвували лише по 1,16 долара. Тобто експеримент виявив, що люди зазвичай дають більше, якщо їм розповідають про конкретних жертв, а не наводять загальну інформацію.

Наш перший інстинктивний порух, коли ми стикаємося з такою проблемою як бідність, особливо якщо вона унаочнена портретом семирічної дівчинки з Малі, — відкритися й допомогти. Лише потім ми подумаємо двічі, переконуючись у тому, що в допомозі насправді немає жодного сенсу: наш внесок буде краплею у відрі, яке на додачу ще й протікає.

Ця книжка закликає подумати тричі: відкинути усвідомлення того, що проблема є нездоланною, і почати міркувати про боротьбу з бідністю як із сукупністю конкретних проблем, що їх, правильно визначивши й зрозумівши, можна поступово вирішувати. Не всі питання ідентичні (і насправді не всі проблеми можна розв'язати). Проте це не привід опускати руки — існує чимало проблем, що можна подолати (і нині це роблять).

Коли у січні 2010-го на Гаїті стався землетрус, було зібрано 2 млрд доларів пожертв. Цей досвід свідчить про велику щедрість за умови, якщо люди знатимуть, що їхні гроші використають для конкретної мети, яку вони розуміють і якою переймаються. На Гаїті, принаймні в короткостроковій перспективі, проблема була величезною, але в певному сенсі досить простою — гаїтянці потребували лікарів, медикаментів, продуктів харчування, води, брезенту і пиломатеріалів. Було легко уявити собі, як гроші можуть допомогти, і люди відгукнулися з широким серцем.

Ми сподіваємося переконати вас, що можна подбати про 9 млн дітей, які щороку помирають за дуже схожих обставин, і що цих смертей цілком можна було б уникнути. Існує конкретний перелік кроків на шляху до розв'язання цієї проблеми, тому ми повинні не здаватися, намагаючись пройти його.

Проблема

Почнімо з поганої новини, що збентежила студентів Пенсильванського університету. У 2005 році професор Принстонського університету Анґус Дітон і його співавтор Олів'є Дюпрі зі Світового банку підрахували, що 865 млн людей у світі в середньому за один день споживають менше їжі, ніж її можна купити у Сполучених Штатах на 99 центів (докладніше про ці розрахунки у підрозділі «Чому 99 центів» на с. 25)³. У Світовому банку вважають, що приблизно вдвічі більше — 1,37 млрд людей — споживають їжі менше, ніж на 1,25 долара на день⁴. Щоб зрозуміти значення цієї суми для якості життя, уявіть, що ви живете у США на 99 центів, витрачаючи їх не лише на їжу, а й на все інше. Для порівняння: щоб вважатися бідною в Штатах, сім'ї з п'яти осіб треба витратити менше, ніж 70 доларів на день (орієнтовно 14 доларів на день на людину).

Люди з цих категорій живуть в умовах, які більшість з нас вважають неприйнятними: щороку 9 млн дітей помирає до свого п'ятого дня народження⁵. Це майже 25 тисяч щодня: кожен 12 днів від недоїдання і хвороб, які можна вилікувати, помирає стільки дітей, скільки їх загинуло унаслідок землетрусу на Гаїті. У районах Тропічної Африки одна вагітна жінка з тридцяти втрачає життя під час пологів. У розвинених країнах світу таке трапляється раз на 5 600 породіль. Навіть ті, хто доживає до старості, мають надзвичайно коротку середню тривалість життя. В Індонезії та В'єтнамі особи, які долали рубіж у 50 років, протягом наступних п'яти років помирали майже вдвічі частіше у дуже бідних сім'ях, ніж у заможніших⁶.

У всьому світі 69 млн дітей шкільного віку не відвідують школу⁷. І що найгірше, багато з тих, хто ходить до неї, отримують від навчання вкрай мало. У 2009 році 96 % дітей у сільських округах Індії були зараховані в школу... але лише 40 % змогли прочитати простий уривок тексту. Усього 29 % виконали елементарне ділення⁸.

Десять років тому керівники країн домовилися про вісім цілей для покращення життя цих людей, які необхідно досягти до 2015 року. Це були Цілі розвитку тисячоліття (ЦРТ). Їх ратифікувала Генеральна Асамблея ООН у вересні 2000 року⁹.

Цілі розвитку тисячоліття

Існує 8 цілей розвитку.

Ціль 1. Викорінити крайню бідність і голод

Мета 1 а. Удвічі скоротити частку людей, які живуть менш ніж на один долар на день.

Мета 1 б. Досягти повної і продуктивної зайнятості та забезпечити гідною роботою всіх, зокрема жінок і молодь.

Мета 1 в. Удвічі скоротити частку людей, які потерпають від голоду.

Ціль 2. Забезпечити отримання початкової освіти

Мета 2 а. Забезпечити всім хлопчикам і дівчаткам повний курс початкової шкільної освіти.

Ціль 3. Сприяти гендерній рівності та розширенню прав жінок

Мета 3 а. Ліквідувати гендерну нерівність у сфері початкової та середньої освіти бажано до 2005 року і на всіх рівнях до 2015 року.

Ціль 4. Скоротити дитячу смертність

Мета 4 а. Скоротити на дві третини смертність серед дітей віком до п'яти років.

Ціль 5. Поліпшити материнське здоров'я

Мета 5 а. Скоротити на три чверті материнську смертність.

Мета 5 б. Забезпечити до 2015 року загальний доступ до охорони репродуктивного здоров'я.

Ціль 6. Посилити боротьбу з ВІЛ/СНІДом, малярією та іншими захворюваннями

Мета 6 а. Зупинити зростання й почати скорочувати поширення ВІЛ/СНІДу.

Мета 6 б. Забезпечити до 2010 року загальний доступ до лікування ВІЛ/СНІДу для всіх, хто його потребує.

Мета 6 в. Зупинити й почати скорочувати захворюваність на малярію та інші небезпечні хвороби.

Ціль 7. Забезпечити сталий розвиток

Мета 7 а. Включити принципи сталого розвитку до стратегій і програм країн; почати скорочення втрат екологічних ресурсів.

Мета 7 б. Понизити втрати біорізноманіття, досягнувши до 2010 року значного скорочення темпів зникнення.

Ціль 8. Сформувати глобальне партнерство заради розвитку

Мета 8 а. Продовжити створення відкритої, заснованої на правилах, передбачуваної і недискримінаційної торгової та фінансової системи.

Мета 8 б. Задовольнити особливі потреби найменш розвинених країн.

У вересні 2010-го лідери знову зустрілися в Нью-Йорку, щоб оцінити досягнуте з 2000 року. Вони вкотре чемно підтвердили свої зобов'язання щодо визначених цілей, розробили новий «глобальний план заходів», нагадали у своєму прес-релізі, що «незважаючи на невдачі через економічні та фінансові кризи, було досягнуто значного прогресу в боротьбі з бідністю, підвищено відвідуваність шкіл і поліпшено здоров'я людей в багатьох країнах, а цілі залишаються досяжними», та виділили дуже мало коштів¹⁰.

Саміт, присвячений ЦРТ, не привернув до себе особливої уваги. Провідні медіа ледь його помітили. Та й не дивно — основною причиною відсутності інтересу було те, що зроблено не так багато, саме щоб сказати: «склянка наполовину повна, якщо не наполовину порожня». Був певний прогрес: мета скоротити вдвічі кількість бідних людей, що живуть на один долар на день, імовірно, буде досягнута, переважно завдяки швидкому зростанню економіки у двох країнах: в Індії та Китаї; більше дітей ходять до школи; свіжі дані демонструють значний прогрес у подоланні смертності серед матерів тощо. Водночас існує спільна думка, що ми, ймовірно, не впораємося з усіма ЦРТ, за винятком першого¹¹. Ця подія не стала гучним інформаційним приводом, адже не є сенсаційною і привабливою для мас-медіа. Людей не цікавлять тривалі обговорення завдань, нехай і дуже важливих. Люди очікують рішень, способу подолання проблеми раз і назавжди.

Чудодійний засіб

Прості рішення для задоволення простих потреб запропонували кілька експертів. Це переважно університетські професори з вагомим академічним авторитетом, до слів яких дослухаються шанобливо і з захватом.

Джеффри Сакс, радник ООН і директор Інституту Землі при Колумбійському університеті в Нью-Йорку, вважає, що багаті країни повинні збільшити фінансову допомогу бідним. У бестселері 2005 року «Кінець бідності. Економічні можливості нашого часу» він стверджує: ми знаємо, як боротися з проблемою¹². Усе, що потрібно, — це фінансове зобов'язання з боку багатих країн, кошти від яких буде витрачено на виконання програм, які дослідник пропонує у своїх книжках. Сакс вважає: якби багатий світ виділяв 195 млрд доларів допомоги на рік, бідність можна було б повністю подолати у період між 2005 і 2015 роками. Бідні країни здебільшого є такими, бо їм не поталанило. Крім того, у них спекотний клімат, неродючі землі, малярія, часто відсутній вихід до моря. Це створює пастки бідності: незаможні люди хворі й непродуктивні, а це тримає їх у злиднях. Існують відомі технічні способи подолання проблем (москітні сітки проти малярійних комарів, добрива для неродючих ґрунтів, дороги для країн, що не мають виходу до моря, сонячна енергія для виробництва електроенергії), але деякі країни занадто бідні, щоб придбати їх. Іноземна допомога може спричинити ланцюгову реакцію зрушень завдяки інвестиціям у ці найважливіші галузі бідних країн. Коли такі вливання запрацюють, вони не лише окупляться вищими врожайми і збільшенням доходів, а й залучатимуть подальші фінансові інвестиції. Під час саміту 2010 року Сакс ще був переконаний, що головних ЦРТ теоретично можна досягти до 2015 року, однак «є серйозні причини для занепокоєння», — написав він у колонці в газеті «Гардіан». На його думку, «головна перепона є етичною, а не технічною»¹³. Моральна криза Заходу — ось що стоїть на заваді.

Пол Колльер, професор Оксфордського університету і колишній економіст Світового банку, скептичніше налаштований: на його думку, лише фінансової допомоги недостатньо. Найімовірніше, її

привласняють недобросовісні очільники найбільш бідніших країн. Дійсно, надання коштів такому керівництву може погіршити ситуацію через розпалювання громадянських воєн між різними кланами, які одноосібно хочуть контролювати (і розкрадати) валютні потоки. З іншого боку, він відчуває, що від країн, які населяє «Найбідніший мільярд» (назва однієї з його книжок), не можна очікувати самостійного досягнення значних зрушень: вони надто малі, надто неблагополучні і з надто великою ймовірністю перебуватимуть в руках укоріненої корумпованої еліти¹⁴. Але це не означає, що їх треба залишити наодинці з їхніми негараздами. Утім, на думку Колльєра, для допомоги потрібно більше, ніж гроші: міжнародне співтовариство має бути готовим надати військову підтримку «хорошим», але вразливим урядам, і втручатися для усунення «поганих».

І, нарешті, є песимісти у справі надання допомоги. Вільям Істерлі, конкурент Джеффри Сакса з Нью-Йоркського університету, розташованого на іншому краю міста, був їхнім першим дійсно помітним представником (з двома книжками «У пошуках зростання» і «Тягар білої людини. Чому зусилля Заходу допомогли іншим породити так багато зла і так мало добра»)¹⁵. До нього приєдналася Дамбіза Мойо (авторка «Мертвої допомоги») — замбійка зі ступенем доктора економіки і досвідом у сфері інвестиційного банкінгу¹⁶. Обоє стверджують, що допомога завдає більше шкоди, ніж добра: це відбиває у людей бажання шукати рішення, які працюватимуть у їхньому конкретному середовищі, корумпує і підриває місцеві установи, а також створює вічні лобі гуманітарних інституцій, які змушені винаходити нові проекти, щоб виплачувати заробітну плату своїм працівникам, навіть коштом потенційних бенефіціарів. Однак песимісти у поглядах на допомогу лишаються в дечому оптимістами: вони вважають, що не існує поняття пастки бідності. Країни з тавром геть безнадійних є дивами сьогодення (згадайте Камбоджу); з другого боку, колишні улюбленці міжнародної допомогової спільноти, здається, перебувають на межі рецесії (згадайте Кот-д'Івуар). Просто кожна країна повинна шукати свій власний шлях до успіху: усе, що їм потрібно, — це вільні ринки й вільна торгівля, щоб геній свого народу отримав свободу дій.

Допомога може бути дієвою або ні, але насправді це не має значення

Кому ми маємо вірити? Тим, хто каже нам, що допомога може вирішити проблеми? Може, тим, хто говорить, що насправді вона є шкідливою? Апріорі це вирішити складно: усі автори розумні й мають добрі наміри. Їхні аргументи здебільшого не взаємовиключні. Зрозуміло, що хворий на малярію кілька разів на рік є менш продуктивним, ніж здоровий, і допомога першому має принести більше користі. Водночас важко не поцікавитися, чому Шрі-Ланка змогла майже ліквідувати малярію, а сусідня Індія — ні.

Причина не у надто різних економічних чи географічних умовах чи в тому, що Індії бракувало міжнародних експертів, які консультували б її з цього питання. Індії не вистачає політичної волі. Можливо, допоки індійці самі не вирішать, що їм потрібно для досягнення мети, вона досягнута не буде. З іншого боку, може бути й так, що Шрі-Ланка просто озброїлася кращою стратегією для боротьби з малярією.

Отже, щоб оцінити аргумент, ми мусимо спиратися на докази. На жаль, погана новина полягає в тому, що наші дані не дають підстав ствердно відповісти на «глобальні запитання» (Допомога є дієвою? Чи сприяє демократія зростанню? Вільна торгівля — це благо для бідних?).

Існує безліч правдоподібних історій, але завжди можна знайти принаймні одну для підтримки будь-якої позиції. Руанда, наприклад, отримала чимало коштів протягом перших років після геноциду й процвітала. Сьогодні, коли економіка йде вгору, президент хоче зменшити значення зовнішньої допомоги для країни й почати більше покладатися на ділову активність. Як тепер ми маємо сприймати Руанду: як приклад того блага, яке може дати підтримка, чи як приклад країни, яка дійсно створює благо, тобто є самодостатньою? Або і те й інше водночас?

Більшість дослідників, які намагаються дати відповідь на ці запитання, уникають одиничних прикладів, порівнюючи натомість вектори розвитку приблизно 190 країн світу. Єдине, що впливає з такого підходу, — країни, які отримують більшу підтримку, не

живуть краще за інших. Це нерідко інтерпретують як доказ недовісти допомоги, але насправді не все так однозначно — проблема полягає в тому, що ми не маємо даних, як розвивалися б країни з великою підтримкою в умовах отримання менших коштів. Можливо, допомога сприяла уникненню великої катастрофи, і без неї все було б набагато гірше. Або навпаки, вони розвивалися б краще. Ми просто не можемо цього знати.

Ми не знаємо, чи була допомога ефективною, але в певному сенсі це не має великого значення. Акцент на допомозі в дискусіях із питань розвитку — це всього лише погляд на неї з Лондона, Парижа чи Нью-Йорка. Така допомога суттєво впливає на життя тих, хто проживає в розвинених країнах світу і піклується про менш розвинені, але насправді допомога є лише дуже невеликою частиною коштів, які щороку витрачаються на бідних. Більшість програм із допомоги малозабезпеченим людям фінансуються не із зовнішніх надходжень, а з власних ресурсів країни. Індія, по суті, не отримує жодної підтримки. Але, наприклад, у 2004–2005 роках вона витратила півтрильйона рупій (31 млрд доларів США) лише на державні програми з початкової освіти, переважно спрямовані на бідні прошарки населення. Звичайно, і з цього правила є винятки: для певних невеликих дуже бідних африканських країн допомога надзвичайно важлива — у 1992 році закордонна підтримка з метою розвитку становила 80 % державних витрат Замбії.

Однак є, мабуть, іще важливіша причина, чому ми витрачаємо так багато часу на обговорення допомоги. Фінансування — це лише одна складова будь-якого проекту розвитку, а ми маємо розробити цілісний проект, який працюватиме. Навіть у Замбії у 1992-му було чимало різних способів витратити допомогові кошти — на зарплати чиновників, їжу для незаможних, пенсії для літніх людей, клініки для хворих тощо. Як вони мали розподіляти кошти? Якими принципами керуватися? І якщо будувати клініки, то які? Яке обладнання є першочерговим для клініки, а яке допоміжним? Кого брати в штат: лікаря чи медсестру? Якщо медсестру, то як її навчати? Та багато інших. Є питання, які потребують відповіді незалежно від фінансування проекту — здійснюється воно за рахунок зовнішньої допомоги чи податкових коштів.

Якщо ми ставимо запитання у такий спосіб, то значна частина дискусії про допомогу переходить у ширшу площину — чи варто нам намагатися допомогти малозабезпеченим подолати бідність? Відповідь на нього, своєю чергою, залежить від відповідей на два інші запитання. Перше: чи зобов'язані ми допомагати бідним за умови, що знаємо ефективні способи, як це зробити? І друге: чи знаємо ми насправді ефективні способи надання допомоги?

Допомагати бідним, якщо ми знаємо як?

Це те запитання, на яке більшою чи меншою мірою ствердно відповідають усі учасники дебатів навколо закордонної підтримки: Дамбіза Мойо хотіла б допомагати бідним нарівні з Джеффри Саксом, якби знала як. І в цьому немає нічого дивного.

Як зазначає філософ Принстонського університету Пітер Сінгер, більшість людей охоче пожертвує костюмом вартістю в тисячу доларів, стрибаючи у ставок, щоб врятувати дитину, яка тоне¹⁷. Якби ми знали, як допомогти, то не бачили б жодної різниці між майже 25 тисячами дітей, які щодня помирають, не доживши до свого п'ятого дня народження, і однією дитиною, яка йде на дно. Навіть наше власне сумління каже нам надати таку допомогу.

До того ж більшість із нас погодяться з економістом-філософом Гарвардського університету, лауреатом Нобелівської премії Амартією Сенем, що бідність призводить до безповоротної втрати здібностей. Він говорить, що бідність — це не просто брак грошей, це відсутність можливості повною мірою реалізувати свій людський потенціал¹⁸.

Ніколас Крістоф і Шеріл Вуданн подають яскраву ілюстрацію у книжці «Половина неба»: навіть якщо Рокія доживе до дорослого віку, що вже вважатиметься таланом, або в Малі відбудуться великі зміни, вона навряд чи довго навчатиметься і не розвине повністю свій потенціал¹⁹. Навіть якщо майбутній чоловік дасть їй початковий капітал, а вона матиме чудову ідею, Рокія навряд чи спроможеться вміло фінансувати бізнес-проект. А ще вона може померти під час пологів.

Правду кажучи, ці втрати, на перший погляд, не стосуються нас безпосередньо, але насправді здатні й зачепити: без допомоги Рокія може, наприклад, перетворитися на екстремістку; або врешті стати ВІЛ-позитивною повією, яка інфікує американського туриста, а той привезе цю хворобу додому. І, навпаки, якщо їй дадуть змогу ходити до школи, вона може згодом винайти ліки проти хвороби Альцгеймера. Або, можливо, учинить як Дай Манджу, китайська дівчинка-підліток, яку зустріли Крістоф і Вуданн і яка пішла до школи через щедрість чужинця бізнес-магната і помилку оператора в його банку¹. І навіть якщо цього з нею не відбудеться, то що виправдає втрату бодай такого шансу?

Чи насправді ми знаємо як?

В аргументі Пітера Сінгера апріорі закладено думку про те, що ви знаєте спосіб, як допомогти іншим. Моральний імператив утрати свого костюма заради дитини в ставку набагато менш переконливий, якщо ви не вмієте плавати. Саме тому він, як і Крістоф з Вуданн, пропонує і конкретні приклади ефективних заходів на місцях, і ідеї конкретних кроків, які можуть зробити читачі.

На щастя, це дійсно допомагає думати про конкретну, а не безпредметну допомогу. Коли справа доходить до вирішення неабстрактної вузької проблеми, зазвичай існує відповідь, принаймні теоретично. Розгляньмо один приклад. Малярія — головна причина смерті дітей віком до п'яти років. Щороку від неї помирає 881 тисяча людей. Із них 91 % — африканці, 85 % з яких — діти до п'яти років. Ми достеменно знаємо, що оброблені інсектицидом москітні сітки на ліжках можуть допомогти врятувати багато життів. Лише за 10 доларів ви можете придбати, роздати й навчити будь-кого користуватися сіткою, яка зменшує ризик захворювання на малярію дитини до трьох років із 70 до 40 %. Що є кращим способом захисту Рокії та інших дітей від однієї з найнебезпечніших хвороб? Чи повинні держава або НУО роздавати батькам безкоштовні москітні сітки, чи просити їх купити таку сітку, можливо, за субсидованою ціною? А може, хай вони платять повну

вартість, а зекономлені у такий спосіб гроші використовувати на оплату освіти?

Власне кажучи, на кожне з цих запитань можна дати більш-менш впевнену відповідь. Біда в тому, що відповіді аж ніяк не очевидні, і люди мають усталену думку стосовно цих питань, хоча вона й рідко підтверджена доказами.

Малярія — хвороба інфекційна, тому якщо Мері спить під сіткою, у Джона менше шансів заразитися. Якщо хоча б половина населення використовуватиме москітні сітки, то ризик зараження тих, хто спить без них, буде меншим. Проблема лише в тому, що під сіткою спить менше чверті дітей із групи ризику. Виявляється, 10 доларів — це надто висока ціна для багатьох сімей в Малі або Кенії. Водночас, беручи до уваги переваги як для користувача, так і для решти, є сенс субсидувати сітки, навіть давати їх безкоштовно. Власне, безоплатне розповсюдження москітних сіток є одним із заходів, який пропагує Джеффри Сакс. Проте Істерлі і Мойо заперечують цей підхід, адже так люди не відчують тягара витрат, а тому можуть не оцінити (і, отже, не використовувати) сітки. А якщо й застосовуватимуть, то можуть звикнути до таких «подачок» і надалі відмовитися від купівлі сіток, якщо вони стануть платними. Таке може трапитися і з іншими несубсидованими товарами для підтримки здоров'я, яких вони потребують. Мойо розповідає, як постачальник москітних сіток збанкрутував через те, що їх безкоштовно роздавали. Згодом вільне розповсюдження зупинилося, і не знайшлося нікого, хто постачав би цей товар.

За всією жорсткою риторикою, яка супроводжує цю дискусію, відповідь на запитання, чи продавати москітні сітки, чи видавати задарма, насправді відома. Усе залежить від трьох чинників. Перший: якщо люди мусять сплачувати повну ціну (або принаймні значну її частину) за москітну сітку, то чи купуватимуть вони її, чи обійдуться без неї? Другий: якщо москітні сітки роздавати безкоштовно, то чи використовуватимуть люди їх, чи кошти підуть на вітер? Третій: якщо люди отримають москітні сітки безкоштовно, то чи стануть більш-менш готовими в майбутньому платити за наступну сітку чи за інший гігієнічний товар, якщо субсидії зменшать?

Щоб відповісти на ці запитання, ми маємо спостерігати за поведінкою зіставних груп людей, які мають справу із субсидіями різних рівнів. Ключове слово тут «зіставний». Члени дослідної групи, які заплатили за москітні сітки, і ті, які отримали їх безкоштовно, зазвичай не є такими. Можливо, що ті, хто заплатив за них, заможніші, освіченіші й краще усвідомлюють нагальну потребу в москітній сітці; а ті, хто отримав їх безкоштовно, можливо, були обрані НУО саме через їхню бідність. Або, як варіант, існує протилежна ситуація: ті, хто отримав їх безоплатно, мали хороші зв'язки, тимчасом як бідним та відособленим довелося заплатити повну вартість. Тому найкращий спосіб відповісти на ці запитання — провести рандомізовані (випадково-вибіркові) дослідження, які використовують у медицині для оцінювання ефективності нових лікарських препаратів. У межах цього підходу випадковим чином у відповідному соціумі визначають групу людей, яким пропонують субсидовані ваучери на придбання москітних сіток. Інша група, також визначена навмання серед того самого соціуму, не отримує субсидію. Ще одній групі сітки надають безкоштовно. Оскільки групи обирали випадково, ми можемо бути певні, що не існує суттєвих розбіжностей між тими, хто отримав різні типи ваучерів. Тому, порівнюючи їхню поведінку (негайна купівля, користування, купівля в майбутньому), можемо відповісти на всі три наші запитання.

Джессіка Коен із Гарвардської школи громадської охорони здоров'я і Паскалін Дюпа з Каліфорнійського університету в Лос-Анджелесі провели саме такий експеримент²⁰. У розділі про здоров'я ми розкажемо про їхні знахідки. Висновки вчених значною мірою розв'язали цю суперечку і змінили як її дискурс, так і напрямок політики.

Упродовж останніх 15 років такі експерименти стали дуже популярним інструментом серед економістів з розвитку (девелоперів). Вони забезпечують точні результати стосовно дієвості конкретної політики чи програми в цьому контексті. У 2003-му ми заснували Лабораторію з дослідження проблем бідності імені Абдула Латіфа Джаміля, щоб сприяти використанню результатів таких

дослідів. У книжці ми опишемо чимало з них, які провели ми та (головним чином) інші дослідники.

Це не єдиний спосіб дізнатися, які саме методи дієві. Економісти з питань розвитку розробили перелік інструментів для оцінювання ефективності конкретних стратегій навіть за відсутності рандомізованих експериментів. Ми також будемо широко застосовувати результати їхніх досліджень. Наприклад, в африканських країнах, де вступ до середньої школи доступний лише після успішного складання іспиту, можна з'ясувати, як змінюється життя дитини з огляду на відвідування навчального закладу, порівнюючи тих, хто ледь склав іспит, з тими, хто його провалив. Немає причин вважати, що ці діти суттєво різні: можливо, хтось із них погано почувався в день іспиту, а хтось випадково побачив екзаменаційні питання на попередній практичній роботі. Тому порівнювати їхні результати не правомірно. Овен Озіер, аспірант Каліфорнійського університету в Берклі, саме це і зробив. Ми побачимо його висновки у розділі про освіту.

Отож можна з певним рівнем упевненості з'ясувати, які програми працюють добре, а які — ні. Це нелегкий процес. Він потребує кількаразового повторення та роботи над багатьма потенційними помилками. Те, що працює в одному місці, може не діяти в іншому. У такому разі ми маємо сформулювати нові гіпотези про причини, й ці гіпотези мають бути знову перевірені. Попри це, можна впевнено сказати, що знання кумулятивні: якщо ми зробимо достатньо спроб, то наблизимося до відповіді. А що стосується глобальних питань, то після певного моменту ми зазвичай можемо лише визнати свою поразку.

Учитися в бідних

Перехід від широких, загальних питань до значно вужчих має ще одну перевагу. З'ясовуючи, чи готові бідні люди платити гроші за москітні сітки, чи використовуватимуть вони безкоштовно одержані сітки тощо, ми отримуємо значно більше, ніж виявлення найкращого способу розподілу: ми починаємо розуміти, як бідні люди (а іноді не тільки бідні) приймають рішення. Наприклад, що

стоїть на шляху ширшого розповсюдження москітних сіток? Це може бути або брак інформації про їхні переваги, або брак коштів — злидарі просто не можуть їх собі дозволити. Серед причин може бути й така: бідні так поглинуті проблемами сьогодення, що не мають ментального простору для турботи про майбутнє.

Відповіді на ці запитання становлять не лише академічний інтерес: для розробки ефективної концепції розподілу москітних сіток важливо, щоб ми отримували правильні відповіді. Нижче побачимо багато прикладів, де хибну стратегію було обрано не через лихі наміри або корупцію, а просто тому, що політикам не вдалося адекватно оцінити поведінку людей, яким вони намагалися допомогти. Водночас реакції (або їхня відсутність) на концепції чи програми мають глибший зміст. Зокрема, вони допомагають нам викласти суть проблеми або обмеження, на які наражаються сім'ї в кожному конкретному випадку. Узагальнення цих висновків дає змогу зрозуміти, як насправді живуть бідні.

Одним із перших визначених нами чинників було те, як злидарі, подібно до інших, протистоять простим і широким узагальненням: спосіб, у який вони вирішують виділити кошти на охорону здоров'я, може мати дуже мало спільного з їхніми рішеннями щодо освіти або підприємницької діяльності. Значну частину книжки присвячено розумінню внутрішньої логіки цих індивідуальних рішень. Проте наприкінці шляху ми зможемо визначити кілька загальних тем і принципів, які проявлятимуться у різних втіленнях.

І, мабуть, найважливіше: ми сподіваємося запропонувати формулу для всіх, хто хоче допомогти бідним, від політиків до простих громадян — думайте тричі. Не приймайте рішення, що ґрунтуються на самому лише співчутті: підходьте до цих проблем з розплющеними очима й спробуйте з'ясувати, що працює. Але якщо перше, що ви спробували, не діє, не дозволяйте песимізму заповонити вас. Усвідомте невдачі й намагайтеся зробити правильні висновки; не шкодуйте часу, щоб зрозуміти бідних і їхні проблеми, перш ніж намагатися розв'язати їх; усвідомте, що справжній успіх не прийде легко. Як і медицина ХХ століття, цей процес може бути повільний і обережний, з певною часткою спроб і помилок, у кінці якого не настане чарівне зцілення. Але якщо ми достатньо скромні,

щоб визнати помилки, і зробили доволі, щоб і надалі пробиватися до успіху, то, звичайно, зможемо змінити світ, хай навіть допомагаючи по одній Рокії за раз.

Чому 99 центів?

Ця книжка присвячена життю бідних усього світу. Але хто вони? Скільки їх? З цих, здавалося б, невинних запитань можна написати фоліант і породити більше уїдливості (і серйозної вченості), ніж можна собі уявити. У 2010 році Ангус Дітон, глава Американської економічної асоціації, використав свою президентську лекцію для критики способу, у який Світовий банк вимірює бідність. Зокрема доповідач стверджував, що в останніх даних банк значно завищив кількість бідних людей²¹. За розрахунками Світового банку, у 2005 році у світі було 1,374 млрд бідних²². Дітон вважав, що Світовий банк штучно перемістив межу бідності, тимчасом як за його розрахунками такими слід було вважати лише 865 млн осіб. Дебати вилилися на шпальти газет і журналів, хоча, правду кажучи, і Дітон, і банк стояли на одному боці: їхнім спільним опонентом був Хав'єр Сала-і-Мартін, колоритний економіст з Колумбійського університету в Нью-Йорку, який, оперуючи різними джерелами, стверджував, що на 2000 рік їх залишилося лише 321 млн²³.

Така пристрасна дискусія не викликає подиву: Світовий банк, розміщений у розкішній будівлі у Вашингтоні, уособлює надію на «Світ без бідності», а першою серед Цілей розвитку тисячоліття є «викорінити бідність і голод». Щоб оцінити світові успіхи в досягненні цієї мети, нам потрібен спосіб вимірювання та визначення бідності. Оскільки ця методика впливатиме на нашу думку — куди рухається світ — суперечки майже неминучі, допоки існують обґрунтовані розбіжності щодо того, як правильно порахувати бідних.

Існують також причини не погодитися з цим. По-перше, що слід вважати бідністю? Це лише питання браку ресурсів? Недостатня освіта, погане здоров'я, обмежений контроль над своєю репродуктивною поведінкою або доля громади також є важливими чинниками бідності і, можливо, навіть важливішими, як

переконливо доводить Амартія Сен. Якщо ці чинники якості життя бідних не прогресують так швидко, як чистий дохід, то чи не переоцінюватимемо ми стан прогресу в боротьбі проти бідності, просто зосередившись на прибутках?

Та навіть якщо заради спрощення ми згодні класифікувати людей як бідних лише на підставі заробітку, то має це бути відносним чи абсолютним поняттям? Людина, яка живе на 10 доларів на день, перебуватиме за межею американської бідності (яка коливалася на рівні 14 доларів на день на людину в 2008 році), але серед найбагатших десяти чи п'ятнадцяти відсотків індійського населення. То вона є бідною чи багатую? Чи має це залежати від місця проживання: Індія це чи США? У принципі, існують зрозумілі причини зробити це спрощення в кожному разі: люди, які живуть на 10 доларів на день у країні, де річний дохід становить 39 тисяч доларів, очевидно бідні: вони не можуть одержати того, що багато з нас вважають за норму (охорона здоров'я, освіта, здорове харчування). Вони часто не захищені соціально. В Індії люди з такими доходами мають слуг. З іншого боку, життя бідних людей у США не має нічого спільного із життям Рокії. Вони здебільшого народжувалися в лікарні. Вони ходили до школи, а часто й до дитячого садка. Вони мають доступ до гарячої води, невідкладної допомоги, соціального забезпечення. Якщо вони голодні — отримують продуктові талони. Вони можуть читати й мають право голосувати на вільних і справедливих виборах.

Із цим пов'язане питання: що станеться, коли світ стане багатшим? Ми повинні змінити критерії бідності чи тримати їх на тому самому рівні? Це було основою дебатів між Дітоном і Світовим банком: межа бідності, визначена установою, — тобто рівень споживчих витрат, який треба перетнути, щоб вважатися небідним — збільшилася з 1,01 долара на день у 1985 році до 1,25 долара в 2005-му. І хоча заявлена причина підвищення межі бідності була технічною (з'явилося більше нових даних), важко заперечити один факт: вона змістилася вгору зокрема тому, що наші власні стандарти, на які будь-хто має право, еволюціонують разом зі збагаченням світу.

Попри те, що існує подібність між проблемами, з якими мають справу бідні люди в багатих і бідних країнах, предметом цієї книжки

є глобальна проблема бідності: ми вважатимемо бідним того, хто вважається таким у бідній країні. Цей підхід був продиктований знаменитою межею бідності «долар на день»: 1,01 долара в 1985 році був середньою межею бідності для найбідніших країн світу, даними про які володів Світовий банк. З тієї самої причини ми використовуємо фіксовану межу для вимірювання бідності, а не межу, змінювану протягом тривалого часу.

Та навіть після погодження межі бідності труднощі не закінчуються. Яким чином ми визначаємо, що сім'я витрачає менше долара на день на людину? По-перше, ми маємо знати, що вони споживають. Зазвичай це встановлюється методом опитування сімей про речі, які вони придбали, або одержали в подарунок, або виростили, або зібрали, або вполювали, або виготовили в домашніх умовах. Сала-і-Мартін отримав такі низькі показники, бо пішов навпростець і просто припустив, що на споживання бідноти припадає певна частка ВВП. Ми разом зі Світовим банком вважаємо, що надійнішим є безпосереднє опитування незаможних, а не висновки з даних, отриманих у державних установах.

Але щойно ми це зробили, виявилось: щоб порівняння країн мало сенс, треба взяти до уваги, що ціни, за якими купує бідна людина в Кенії, відрізняються від цін, з якими має справу середньостатистичний громадянин США. По-перше, в Кенії життя дешевше (дешевше навіть за Індію, яка виробляє широкий спектр побутових товарів за низькими цінами). У 2005 році один долар у Кенії коштував 78 кенійських шилінгів. Але 78 шилінгів мали більшу купівельну спроможність у Кенії, ніж один долар у США: якщо долар відкоригувати відповідно до рівня цін, то в Кенії потрібно тільки 33 шилінги, щоб купити товари зі стандартного споживчого кошика на суму, еквівалентну одному долару у США. По-друге, бідні не купують ті самі речі, що й багаті. Це також слід брати до уваги, щоб переконатися, що долар (чи рупія) насправді важать однаково в усьому світі.

В основу цієї книжки ми поклали кілька досліджень (зокрема чимало власних), які не дають ствердної відповіді на питання бідності. Як і суддя Поттер Стюарт², більшість із нас «знає, коли бачить». Якщо в анкеті стоїть запитання, чи вважають вони себе

бідними, такі люди зазвичай не мають жодних проблем з ідентифікацією свого стану. Натомість дивує, що коли людям ставлять запитання щодо інших, вони, здається, також можуть це визначити.

Одного разу Абхіджит із кількома колегами попросив індонезійців оцінити рівень бідності односельчан. Вони вирішили, що вердикт громади про те, хто бідний, дуже тісно пов'язаний із тим, якими бачать себе люди. Ті, хто брав участь у дослідженнях, включених до цієї книжки, й більшість із тих, чиї розповіді ми переказуємо тут, є (або були в якийсь момент їхнього життя) явно бідними за світовими стандартами, навіть за умови, що ми не знаємо їхніх точних доходів.

Але ми також зібрали безліч основних фактів про життя бідних завдяки опитуванням багатих із вісімнадцяти країн. В дослідженні всюди фігурували приблизно аналогічні запитання. Яка частка бідних у Гватемалі має телевізор? Яка частка має власний бізнес у Гані? Скільки їхніх дітей ходять до школи? Чи відрізняються школи для хлопчиків і дівчаток? А для трохи багатших? Ці прості цифри дають нам унікальну можливість зазирнути в життя малозабезпечених, чого іноді достатньо, щоб зрушити деякі міцно вкорінені стереотипи, підняти нові питання і запропонувати певні відповіді. Якщо вас зацікавили ці дані, усі вони доступні на веб-сайті книжки pogresonomics.com, де ви можете переглянути і за бажання погратися з ними.

Щоб скласти ці цифри до купи, ми мали обрати визначення бідності, хоча й визнаємо довільність цього вибору. Тому ми прийняли межу бідності, рекомендовану Дітоном і Дюпрі, — це середня межа бідності для п'ятдесяти бідних країн²⁴. Для коригування різниці цін між країнами ми використали розраховані Дітоном індекси відносних цін, за якими купують бідні. Для цього, своєю чергою, ми послуговуємося основним масивом даних, зібраним Світовим банком для отримання зіставних цін якнайбільшої кількості країн станом на 2005 рік. Щоб зробити всі ціни зіставними, цифри витрат у цій книжці подано в доларах за курсом 2005 року, скоригованих на ціновій різниці (для стислості ми використовуватимемо стандартний акронім ПКС (паритет

купівельної спроможності). Наприклад, у 2005 році, коли виробництво у США і доставка в Кенію москітної сітки коштували 5 доларів, то в Кенії її вартість становила 390 шилінгів (5 доларів, помножені на 78 шилінгів, за тодішнім обмінним курсом). Але 390 кенійських шилінгів вартують у Кенії більше, ніж у США: як ми знаємо, там всього за 33 шилінги можна купити те, що в США — за один долар. Отож наша москітна сітка коштує 11,80 долара за ПКС в доларах США (390 поділити на 33).

За таким розрахунком цін виявляється, що в усьому світі межа бідності, що її запропонував Дітон, є еквівалентною 99 центам на день, що для стислості далі в книжці ми називатимемо «один долар» (хоча використовуємо кратне 99 центам в усіх наших розрахунках). Той, кого ми називаємо дуже бідним, живе на один долар на день (і на особу в сім'ї). Сума в дев'яносто дев'ять центів на день також виявляється дуже близькою до індійської межі бідності. Отож ми називатимемо дуже бідними тих, кого вважають бідним в Індії. Аналогічно ми вважатимемо бідними тих, хто живе на суму менше двох доларів на день. Нижній середній клас — це ті, хто живе на 2–4 долари на день, а представники верхнього середнього класу живуть на суму від 6 до 10 доларів.

Отже, хто такі бідні? Скільки їх? За поданим вище визначенням у 2005 році у світі налічувалося 865 млн бідних людей. Південна Азія (насамперед Бангладеш, Індія, Непал та Пакистан) стала регіоном із найбільшою абсолютною кількістю дуже бідних (361 млн). Тропічна Африка не надто відстала (303 млн) і була, безумовно, тією територією, де найбільша частка населення живе в бідності (43 %). Східна Азія стала третьою зі 159 млн. Кількість і частка бідних були набагато меншими в Латинській Америці: у 2005 році там налічувалося 30 млн дуже бідних людей, або 5,5 % населення. Історії в книжці відображають цю географію бідності: ви почуєте багато про Бангладеш та Індію, різні країни Африки й бідні та густонаселені країни Східної Азії (Індонезія, Китай). У ній міститься менше інформації про Латинську Америку і майже нічого про Європу та Сполучені Штати.

- 1 Ніколас Крістоф і Шеріл Вуданн написали про цю дівчинку в газеті «Нью-Йорк таймс» і один читач, проймавшись проблемою її освіти, вирішив пожертвувати 100 доларів. Проте у банку помилилися і відправили 10 тисяч. — *Прим. ред.*
- 2 Поттер Стюарт (1915–1985) — американський державний діяч, член Верховного суду США.
— *Прим. пер.*

Розділ 2. Бенкет під час голоду

Пак Солхін

Ми зустрілися з Паком Солхіном у 2008 році в невеликому селі поблизу міста Бандунг, Індонезія. Його батьки мали трохи землі, але в них було 13 дітей: довелося зводити так багато будинків, що вже не було з чого прогодуватися. У недалекому минулому Пак Солхін жив із випадкових підробітків на сільськогосподарських роботах і міг заробити до 10 тисяч рупій на день (2 долари за ПКС) за працю в полі. Проте останні стрибки цін на добрива та пальне змусили місцевих фермерів економити. Вони вирішили не скорочувати заробітну плату, а значно урізати робочі місця. Тепер Пак Солхін здебільшого безробітний: впродовж двох місяців до нашої зустрічі він жодного дня не працював на сільськогосподарських роботах. Молоді люди в такій ситуації зазвичай знаходять роботу на будівництві. Але він був занадто слабким для більшості фізичних робіт, занадто недосвідченим для більш кваліфікованої роботи і, в 40 років, занадто старим, щоб навчатися нового: ніхто такого не найматиме.

Тому його сім'ї (Пак Солхін, дружина і троє дітей) довелося вжити певних рішучих заходів, щоб вижити. Дружина поїхала до Джакарти, де через одного знайомого знайшла роботу покоївки. Але її заробітку було недостатньо, щоб прогодувати дітей. Старший син, хороший учень, покинув школу в 12 років і знайшов у Бандунгу місце підсобника на будівництві. Двох молодших доправили до бабусі й дідуся. Сам Пак Солхін жив на чотирьох кілограмах субсидованого рису, які він отримував від держави, та на рибі, що її ловив приблизно раз на тиждень з берега озера (плавати він не вмів). Інколи його підгодовував брат. На тижні, перед тим як ми говорили з ним востаннє, чоловік їв двічі на день протягом перших чотирьох діб і лише один раз на день протягом трьох інших.

Здавалося, Пак Солхін не мав виходу. У центрі його теорії про те, що з ним відбувається, була їжа або, радше, її відсутність. Чоловік

здогадувався, чому селяни-землевласники вирішили звільнити працівників, а не скоротити їм зарплати: вони вважали, що за тодішнього швидкого зростання цін на продовольство скорочення винагороди за роботу примусить працівників голодувати, а це зробило б їх непродуктивними в полі. Ось чому Пак Солхін став безробітним, хоча, очевидно, був готовий працювати. Через брак їжі він став слабким і млявим, депресія підривала його волю до вирішення своєї проблеми.

Мимоволі Пак Солхін заново відкрив одну з найвпливовіших теорій розвитку економіки: ідею пастки бідності на основі відсутності нормального харчування. Коли заробітна плата падає так низько, що денного заробітку не вистачає на придбання їжі в кількості, достатній жити людину протягом одного робочого дня, бідні змушені стати безробітними, виконуючи найменше, що вони досі здатні робити, аби вижити.

У світі є багато людей, які, як і Пак Солхін, недоїдають. Продовольча та сільськогосподарська організація (ПСО) ООН оцінила їхню кількість у понад мільярд осіб²⁵. Дійсно, у колективній уяві бідність часто асоціюється з голодом: в історичному аспекті в багатьох країнах межі бідності спочатку встановлювалися на основі визначення голоду — тобто бюджету, необхідного для купівлі їжі на певну кількість кілокалорій разом з деякими іншими немінучими витратами (наприклад, на житло).

ТІ, ЩО ЗАСТРЯГЛИ В БІДНОСТІ

S-подібна крива

Описане Паком Солхіном економіст назвав би харчовою пасткою бідності — неможливі люди залишаються такими, тому що не можуть дозволити собі їсти вдосталь. Ідея не нова: її вперше офіційно оприлюднено 1958-го (це була частина кандидатської дисертації Діпака Мазумдара в Лондонській школі економіки)²⁶. У 1986 році Парта Дасгупта і Дебрадж Рей, на той час професори Стенфордського університету, дали йому витончене тлумачення, звідки його запозичили і ми²⁷.

Ідея проста. Організм людини потребує певної кількості кілокалорій, щоб підтримувати життєдіяльність. Тому дуже бідному ледь вистачає тієї їжі, яку він або вона може собі дозволити для забезпечення функціонування організму і, можливо, заробітку мізерних доходів, що їх людина головним чином використовує на цю ж таки їжу (нездатність заробити, найімовірніше, призводить до смерті, якщо держава або товариш не прийде на допомогу). У такій ситуації перебував і Пак Солхін, коли ми зустрілися: їжі, яку він отримував, ледь вистачало на силу, щоб зловити з берега рибу.

Проте згодом, коли люди стають заможнішими, вони можуть купити більше продуктів харчування. І тоді, задовольнивши основні метаболічні потреби, уся додаткова їжа йде на нарощування сили. Вона робить людину такою сильною, що та здатна заробляти значно більше, ніж їй потрібно, щоб харчуватися для підтримки життєдіяльності. Коли людина стає багатшою — вона їсть краще, при цьому стаючи сильнішою — отже, ще багатшою і так далі. Багаті стають багатшими, а бідні залишаються бідними.

Ключовою в цій історії є ідея, що коли ви маєте достатній дохід, один долар (або, ймовірніше, одна квача чи одна така³) доходів дає вам змогу заробляти більше, ніж один долар, але якщо ви маєте дохід менший за цей критичний рівень, тоді один долар відтворює лише долар або навіть менше. Отож бідні, як Пак Солхін чи африканські сім'ї, стають дедалі біднішими, щораз більше почуваючись у пастці. А ті, хто починає з достатнього доходу, щоб прогнати себе, ніколи не голодуватимуть.

Ми можемо проілюструвати ідею пастки бідності простими цифрами. Коли хтось отримує певний дохід, він їсть, що дає йому сили заробити собі на прожиток. Спосіб, у який дохід сьогодні перетворюється на дохід у майбутньому, має форму, наведену на рисунку 1. Горизонтальна вісь показує нинішній дохід, а вертикальна вимірює майбутні доходи. Крива відображає рівень доходу, який можливий завтра (у широкому сенсі: «завтра» може бути «наступного тижня» або «наступного року») з урахуванням нинішнього доходу (наприклад, кількість кілограмів рису, яку робітник має силу зібрати, якщо він проїдає весь свій дохід). Так Пак Солхін, із його дуже низьким доходом, перебуває у лівій частині

рисунка (позначений стрілкою з його ім'ям на горизонтальній осі): проїдаючи все, що може отримати, він здатен лише генерувати достатню силу, щоб відтворити дохід, позначений вертикальною стрілкою з його ім'ям. Зверніть увагу, що для Пака Солхіна майбутній дохід є меншим від доходу, з якого він починав: крива нижча від діагональної лінії, тому що більшість кілокалорій, які він може отримати, йдуть на підтримку його життєдіяльності.

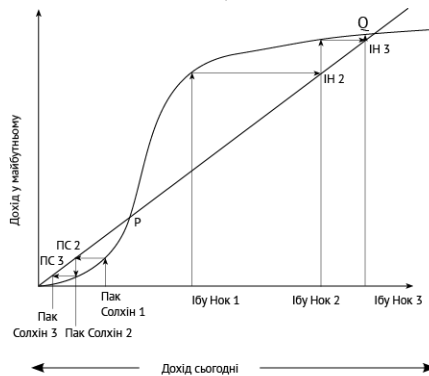


Рис. 1. S-подібна крива і пастки бідності

Тепер розглянемо ситуацію Ібу Нок, сусідки Пака Солхіна. Вона володіє землею, яка приносила сім'ї стабільний дохід, тому її початковий показник розміщено праворуч від доходу Пака Солхіна на рисунку 1. Як результат, сім'я Ібу Нок завжди мала достатньо їжі, вони заробляли щомісяця більше грошей, ніж витрачали на продукти харчування (її чоловік, робітник-мігрант, приносив щотижня 100 тисяч рупій, або 19 доларів за ПКС, чистого прибутку після оплати витрат на харчування та проживання, і більшість коштів вони могли заощаджувати), що позначено на рисунку вищою точкою доходу відносно діагональної лінії. Зверніть увагу: коли дохід досить високий, крива перетинає діагональ знову — цей другий перетин є логічним наслідком мислення крізь призму харчування. Якби ви були мільйонером і витрачали всі доходи на їжу, ви, майже безсумнівно, сильно б занедужали — після певного моменту надлишкове харчування зупиняє розвиток вашої продуктивності.

Розгляньте також стрілки на рисунку: вони унаочнюють, так би мовити, розгортання долі. Пак Солхін на нашому рисунку почав із доходом, який нижчий від порога самовідтворення (точка Р). Його майбутній дохід там, де вертикальна лінія припадає на криву

доходів, тобто вказаний стрілкою Пак Солхін 2. У другому періоді Пак Солхін 2 стає «сьогоднішнім доходом». Ви можете знайти його на горизонтальній осі, рухаючись за стрілкою ліворуч від діагональної лінії (де сьогоднішній дохід дорівнює завтрашньому доходу) і вниз до горизонтальної осі.

Сьогодні, ймовірно, нікого не здивує, що точка Пак Солхін 2 вказує на нижчий дохід, ніж точка Пак Солхін 1.

Але тоді ми знову зможемо зіграти в цю гру. Проведемо уявний експеримент: що трапиться з доходом протягом одного періоду після старту з точки Пак Солхін 2. Відповідь можна бачити, знову ж таки, рухаючись за стрілками: він упаде ще нижче, до точки Пак Солхін 3. І так далі. Єдине місце, де дохід зупиняється, — нуль, який ми розуміємо як певний надзвичайно низький рівень, що просто підтримує в людині життя й дає їй змогу заробляти саме цю суму знову і знову.

Ми можемо відобразити радіснішу кар'єру на тому самому рисунку. Ібу Нок, яка починає праворуч від точки Р, заробляє більше від свого початкового доходу. Вона йде від точки Ібу Нок 1 до точки Ібу Нок 2, потім до точки Ібу Нок 3 і, врешті-решт, закінчує в точці Q, де дохід є високим, але більше не росте.

Пак Солхін у пастці, Ібу Нок — ні. Бідність є замкненим колом, яке тягне своїх жертв донизу. Але для тих, кому пощастило врятуватися, це замкнене коло перетворюється на справжнє колесо фортуни, що раз у раз підштовхує доходи вгору.

Розгляньмо також ситуацію, коли крива доходу може мати зовсім інший вигляд — наприклад, як на рисунку 2. Там вона йде вгору найшвидше на початку, а потім дедалі повільніше й повільніше. Якби Пак Солхін жив за цих обставин, його дохід у наступному періоді був би вищим, ніж стартовий. Насправді, через те, що найбідніші люди заробляють більше від свого початкового заробітку, усі люди, незалежно від стартових доходів, стають багатшими й багатшими, поки врешті не дійдуть до точки Q. Ключовим моментом за цією новою схемою є не те, що кожен стає багатим (адже ми не сказали, що означає Q — багатство чи бідність), але всі вони повторюють одну долю. Пастки бідності не існує.

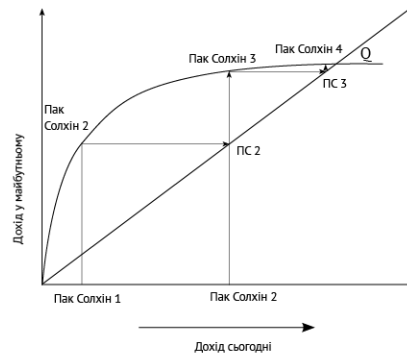


Рис. 2. Пастка бідності відсутня

Отож форма кривої на рисунку 1 має суттєве значення для історії, яку ми розповіли. Цю криву, з принагідними вибаченнями перед англійською мовою, ми називаємо S-подібною. Пастки бідності для найбідніших виникають тоді, коли те, що вони мають сьогодні, є недостатнім для заробітку, якого вистачало б для підтримання власної життєдіяльності, тобто те, що нам дає S-крива.

Ви, можливо, уже здогадалися, що аналогічний рисунок може бути використаний для ілюстрації інших розповідей про пастки бідності, які не мають нічого спільного з харчуванням. Це справді так, ми дійсно маємо що сказати про це.

De la panse, vient la danse, et ou la faim regne la force s'en va (Rabelais)²⁸

Як поведуться бідні люди в S-подібному світі? По-перше, очевидно, що вони одержимі манією наїстися досхочу, оскільки це, так би мовити, їхнє джерело доходу. Іноді сильне бажання краще годувати своїх дітей стає головним пріоритетом (зверніть увагу, показуючи співвідношення доходу сьогодні і «завтра», ми ретельно уникали вказівки тривалості цього «завтра» — це міг бути тиждень, покоління або ще щось між цими періодами, залежно від того, думаємо ми про нагоду стати сильнішими після тижня кращої їжі чи про вплив кращого довгострокового харчування на продуктивність наших дітей).

По-друге, згадаймо роботодавця, який намагається визначити, кого найняти серед безлічі бідних безробітних. Якщо заробітна плата за зібраний кілограм рису досить висока, це просте рішення: він може взяти будь-кого з них, адже за високих винагород усі

робітники будуть добре нагодовані для продуктивної роботи. Такою була ситуація в селі Пака Солхіна перед 2007 роком. Але щойно ціна добрив зросла, фермери були вимушені заощаджувати гроші. Вони скоротили зарплатню так, що людям без іншого джерела доходу не вистачало денних виплат на придбання продуктів харчування у кількості, достатній для підтримування сили впродовж важкого трудового дня. Тому логічним було скорочення всіх працівників, які не мали додаткових засобів існування — ось чому Паку Солхіну довелося піти. Інакше кажучи, ринок праці за таких обставин підживлює стартову нерівність²⁹. Але якщо існують робітники, які відчайдушно потребують роботи, то чому роботодавець не годує їх достатньо, щоб наростити їхні сили й дешево найняти? Відповідь полягає в строках. Працівник корисний тільки після того, як матиме достатньо сил для роботи. Але щойно він стане досить дужим, що завадить йому шукати іншого роботодавця? Чому його праця має коштувати менше за роботу іншого такого само сильного працівника, якого може найняти будь-який роботодавець?

За цією логікою, щоб спонукати роботодавців вкладати кошти в здоров'я своїх працівників, між ними мають бути тривалі стосунки. Ми весь час бачимо таких сільськогосподарських робітників у багатьох країнах, які змогли впоратися з цими довгостроковими стимулами. Суперечливішим є твердження економістів-істориків Стенлі Енджермана і Роберта Фогеля (який згодом отримав Нобелівську премію в галузі економіки) у книжці «Час на перехресті»: «Роботодавець отримував користь від подальшого поліпшення здоров'я своїх рабів. Це і пояснює, чому раби на американському Півдні були насправді краще нагодовані, ніж вільні люди»³⁰.

Наслідки відбиваються не лише на рішеннях роботодавців, а сягають самої родини. Повернімося до рисунка 1. Ви помітили, що крива доходів спочатку досить рівна, а далі стає дедалі крутішою? Цей лівий хвіст літери S нагадує нам, що дві людини, які мають дохід для споживання тисячі кілокалорій кожен (ця кількість просто підтримує їхнє життя), можуть бути значно менш продуктивними, ніж одна людина, яка споживає дві тисячі кілокалорій. Поміркуйте, що це означає з погляду дуже бідної матері, яка має двох синів. Вона

може або годувати їх обох однаково, або давати всю їжу одному з них протягом тижня-двох, аж поки він стане достатньо сильним, щоб піти й повернутися з гідним заробітком. Біда в тому, що до того часу її другий син може померти.

Неважко знайти докази, що бідні сім'ї іноді змушені робити такий жахливий вибір. Професорка Вашингтонського університету Елайна Роуз помітила, що в Індії під час посухи маленькі дівчатка з безземельних сімей мають значно більше шансів померти, ніж хлопчики, але коли посухи немає, рівень їхньої смертності не надто різниться³¹. Професор Каліфорнійського університету в Берклі Тед Мігель аналогічно інтерпретує повсюдні вбивства відьом під час посухи в Танзанії як зручний спосіб позбутися непродуктивних зайвих ротів, коли дуже бракує продовольчих ресурсів³². Бувало, що в сім'ях раптом виявляють, що літня жінка, яка живе з ними (зазвичай бабуся), — відьма, після чого її виганяють з дому або вбивають інші жителі села.

Так ми знаходимо підтвердження для більшості химерних висновків S-подібної кривої. Дивно, але саме тоді, коли ми шукаємо докази зв'язку між харчуванням і продуктивністю, від яких усе залежить, справа виявляється набагато складнішою.

ЧИ ОЗНАЧАЄ «БАГАТШИЙ» — «КРАЩЕ НАГОДОВАНИЙ»?

Найочевиднішим висновком застосування S-подібної кривої є те, що бідні повинні їсти стільки, скільки зможуть. Якщо існує певний шанс, що, споживаючи більшу кількість харчів, вони можуть перетнути поріг, який дасть їм змогу виконувати значущу роботу, то бідні мають їсти якомога більше. Дивно, але ми цього не бачимо.

Чи достатньо люди витрачають на харчі?

Як ми знаємо, є багато людей, які за даними ПСО не отримують достатньо їжі. Попри це справедливо зазначити: більшість бідних, які живуть менш ніж на один долар на день, не здаються такими, що голодують. Просто вони не витрачають усі наявні п'ятаки на придбання більшої кількості кілокалорій. У нашому наборі даних

стосовно життя бідних із вісімнадцяти країн витрати на харчі становлять від 36 до 79 % загального споживання серед найбідніших селян і від 53 до 74 % серед міського вкрай бідного населення.

Але це відбувається не внаслідок витрачання решти на інші предмети першої необхідності: з набору даних більшості країн ми бачимо, що типова бідна сім'я може витратити на їжу до 30 % більше, ніж зараз, просто скоротивши витрати на алкоголь, тютюн та різні гулянки. Здається, бідні мають значний вибір, але не намагаються витратити на харчі так багато, як лише можливо.

Ще один спосіб переконатися в цьому — подивитися, як бідні люди використовують гроші, одержані від додаткових прибутків. Вони мають певні неминучі витрати (на одяг, ліки тощо), про які дбають першочергово, але якщо їхня життєдіяльність залежить від кілокалорій, то можна припустити, що, за наявності, вільні гроші підуть на їжу. Це означає, що витрати на продукти харчування мають зростати пропорційно швидше, ніж загальні суми витрат (оскільки на підвищення обох показників надходить одна сума, а харчування є лише частиною загальних витрат, то ці витрати зростають у більшій пропорції). Однак це, схоже, не так. Наприклад, в індійському штаті Махараштра в 1983 році (задовго до недавніх успіхів Індії середня сім'я жила приблизно на суму менше одного долара на людину на день) навіть для групи дуже бідних зростання загальних витрат на 1 % означало збільшення приблизно на 2/3 % у загальному обсязі видатків на продовольчі товари бідної сім'ї³³. Показово, що ця пропорція не надто відрізнялася для найбідніших людей у вибірці (які заробляли на день приблизно п'ятдесят центів на людину) і для найбагатших (у середньому три долари на людину). Випадок, пов'язаний зі штатом Махараштра, досить типовий для відношення між доходами і витратами на харчі по всьому світу: навіть серед найбідніших витрати на харчування ростуть набагато повільніше, ніж один до одного з бюджетом.

Не менш дивно, що навіть гроші, які люди витрачають на продукти харчування, не йдуть на максимальне споживання кілокалорій або поживних мікроелементів. Коли дуже бідні отримують шанс витратити трохи більше на їжу, вони купують те, що краще смакує і коштує дорожче. Група найбідніших у штаті Махараштра в 1983 році,

коли вирости доходи, віддавала з кожної додаткової рупії, витраченої на їжу, приблизно половину на придбання продуктів із більшою кількістю кілокалорій, а решта йшла на дорожчі (і, ймовірно, смачніші для них) харчі. З урахуванням кількості кілокалорій на рупію, просо (джовар і баджра) було відверто кращою покупкою. Попри це лише майже дві третини загального обсягу видатків на крупи йшло на цей злак, тимчасом як інші 30 % витрачалося на рис і пшеницю, які коштують у середньому вдвічі дорожче в перерахунку на кілокалорії. Крім того, бідні витрачають майже 7 % свого загального бюджету на цукор, який водночас і дорожчий за крупи як джерело енергії, і позбавлений інших поживних цінностей.

Це наче й не було невідомим, але два недавні відкриття насправді перевернули з ніг на голову основне завдання харчування — забезпечення продуктивності.

Товари Гіффена

Нолан Міллер і Роберт Дженсен, які на той час працювали в Школі управління імені Кеннеді Гарвардського університету, знайшли особливо вражаючий приклад «втечі до якості» у споживанні продуктів харчування³⁴. У двох регіонах Китаю вони запропонували випадково обраним бідним сім'ям великі субсидії на основні продукти харчування (пшеничну локшину в одному регіоні, рис в іншому). Ми зазвичай очікуємо, що в разі зниження ціни на якийсь товар люди купують його більше. Однак ця думка не підтвердилася: коли ціна на основні продукти помітно впала, сім'я ніби стала багатшою. Ймовірно, якщо споживання основних продуктів пов'язане з бідністю (скажімо, тому що вони дешеві, але не особливо смачні), той факт, що люди відчують себе багатшими, може насправді спонукати їх споживати таких продуктів менше.

Ця ідея не нова: Альфред Маршалл, викладач Кембриджського університету і один із засновників сучасної економіки, говорив про неї в «Принципах економічної науки» у 1890 році³⁵. Він наводив приклад: коли ціна на хліб зростає, люди «змушені скоротити споживання м'яса і найдорожчих борошняних продуктів, а хліба,

найдешевшого харчового продукту, який вони можуть отримати і спожити, споживають більше, а не менше». Маршалл приписав це спостереження такому собі пану Гіффену, а товари, споживання яких знижується водночас із їхнім здешевленням, назвав відповідно «товарами Гіффена».

Однак до експерименту Роба і Нолана багато економістів вважали, що товари Гіффена були міською легендою: дійсно, треба потрапити у велику скруту, щоб знайти товар, який був би настільки непривабливим, що ви з'їли б його менше, коли ціна на нього знизилась. Але у своєму експерименті Роб і Нолан знаходять незаперечні ознаки поведінки стосовно товарів Гіффена: сім'ї, які одержали субсидії на рис або пшеницю, споживали менше цих двох продуктів і з'їдали більше креветок і м'яса.

Показово, що загалом ті, хто отримав субсидію, не стали споживати більше кілокалорій (а, можливо, навіть менше), незважаючи на те, що їхня купівельна спроможність виросла, а ціни на продукти харчування знизилися. Не покращився й поживний вміст у будь-якому іншому сенсі. Отже, маємо ще одне свідчення того, що принаймні в цих дуже бідних міських сім'ях споживання більшої кількості кілокалорій не було пріоритетом — натомість головним виявився смак.

Великий індійський харчовий пазл

Видатний економіст Принстонського університету Ангус Дітон та Жан Дрез — один із небагатьох індійських громадян, які народилися в Бельгії — присвятили свою діяльність вивченню життя індійських злидарів та дослідженню їхнього харчування. Мабуть, не дивно, що Жан Дрез особливо чутливий до питання важливості продовольства. Ще студентом Лондонської школи економіки він посприям групі місцевих безхатьків у переїзді в покинуту державну лікарню, а потім жив із ними впродовж кількох місяців, керуючи «барлогом» і допомагаючи його мешканцям знайти харчі. У книжці, що її він згодом написав про цей досвід, Жан розповідає про пошуки за межами супермаркетів і ресторанів смітєвих контейнерів із будь-якою їжею, придатною до споживання. Звичайна стаття у ЗМІ про

харчування в Індії описує швидке зростання випадків ожиріння і діабету, спричинених збагаченням міської верхівки середнього класу. Але, як виявили Дітон і Дрез, реальна історія харчування в Індії протягом останньої чверті століття не стосується гладких індійців: вона про те, що *вони (індійці) насправді їдять дедалі менше*³⁶. Попри швидке економічне зростання відбувалося стабільне зменшення споживання кілокалорій на душу населення протягом цього періоду; та навіть більше, споживання всіх інших поживних речовин, крім жирів (переважно білків), також, здається, зменшилося. І це зниження можна виявити серед усіх груп, навіть найбіднішої. Сьогодні понад три чверті населення живуть у сім'ях, де споживання кілокалорій на душу становить менше, ніж 2100 в міських округах і 2400 у сільській місцевості; такі цифри часто наводять як «мінімальні вимоги» в Індії для сімей, які зайняті фізичною працею. Як і раніше, у будь-який момент часу багатші люди їдять більше, ніж бідні. Але на всіх рівнях дохідів частка коштів, що виділяється на харчування, скоротилася. Крім того, склад продовольчого кошика змінився так, що тепер та сама сума грошей витрачається на дорожчі, але менш поживні харчі.

Поки цього не відбувається через скорочення рівня доходів: судячи з усього реальні прибутки зростають, та хоча індійці й стають багатшими, насправді вони їдять у середньому значно менше на кожному рівні доходів, ніж робили це раніше. Причина не в зростанні вартості продовольства: між початком 1980-х і 2005 роком ціни на продукти харчування знижувалися порівняно з цінами на інші товари як у сільських, так і в міських округах Індії. Незважаючи на нове зростання цін на продукти харчування з 2005 року, зменшення споживання кілокалорій сталося саме тоді, коли впали ціни на харчі.

Отож бідні, навіть ті, кого ПСО класифікує як голодних з огляду на якість харчів, здається, не хочуть їсти більше. Вони не витрачають усе, що можуть, на їжу, і навіть коли мають можливість отримати більше їжі (бо вона стала дешевшою або вони — багатшими), бідні не беруть її: скоріше навпаки, вони, здається, рухаються в протилежному напрямку. Що відбувається?

ЧИ СТАНЕМО МИ БАГАТШИМИ, ЯКЩО СПОЖИВАТИМЕМО БІЛЬШЕ ЇЖІ?

Вихідна точка для початку аналізу вищезазначеного — це припустити, що бідні мають знати, що вони роблять. Зрештою, вони щодня їдять і працюють. Якби бідні дійсно могли бути значно продуктивнішими й заробляти значно більше, споживаючи більше їжі, то, ймовірно, зробили б це, маючи такий шанс. Тому, можливо, споживання більшої кількості їжі насправді не робить нас продуктивнішими, і, як наслідок, не існує пастки бідності, спричиненої харчуванням?

Удосталь кілокалорій для всіх нас

Одна з причин імовірної відсутності пастки бідності полягає в тому, що більшість людей мають удосталь їжі.

Роберт Фогель підрахував, що в Європі епохи Відродження і Середньовіччя виробництво продуктів харчування не давало удосталь кілокалорій для підтримки всього зайнятого населення. Цей факт може пояснити наявність великої кількості жебраків — вони були просто нездатні до будь-якої роботи. Фогель припускає, що мав відбутися величезний стрибок у споживанні кілокалорій після середини XVIII століття, про що свідчить, наприклад, збільшення зросту людини в середньому на 10 сантиметрів і вище протягом наступних 200 років³⁷.

І, навпаки, принаймні з точки зору наявності продовольства сьогодні ми живемо у світі, здатному прогодувати кожну людину, яка живе на Землі. З нагоди Всесвітнього продовольчого саміту в 1996 році ПСО підрахувала, що виробництво продовольства у світі на той час було достатнім, щоб забезпечити людину принаймні 2700 кілокалоріями на день³⁸. Це результат багатолітніх інновацій у забезпеченні продовольством завдяки, поза всяким сумнівом, значним проривам у сільськогосподарській науці, а також більш приземленим чинникам, як-от культивування картоплі. Ненсі Цянь з Єльського університету і Натан Нанн з Гарвардського показали, що картопля була причиною збільшення чисельності населення на 12 % між 1700 і 1900 роками³⁹.

Усе це не означає, що в сучасному світі немає голоду, адже багато чого залежить від розподілу харчів — якщо я їм значно більше, ніж мені потрібно, або, ймовірно, перетворюю більше кукурудзи на біопаливо для нагрівання мого басейну, тоді харчів буде менше для решти⁴⁰. Утім здається, що більшість людей, навіть найбідніших, заробляють достатньо грошей, щоб дозволити собі адекватне харчування просто тому, що кілокалорії, як правило, є досить дешевими, за винятком критичних ситуацій.

Використовуючи дані про ціни з Філіппін, ми розрахували вартість найдешевшого раціону, достатнього для споживання 1750 кілокалорій, включаючи 10 % кілокалорій з білків і 15 % — із жирів. Він коштує всього 0,16 долара за ПКС, що є доступною ціною навіть для найбідніших, які живуть на менше ніж один долар на день. Підступ криється в тому, що цей раціон передбачає споживання тільки бананів та яєць... але, здається, допоки люди готові їсти банани та яйця, коли їм це потрібно, нам лишатиметься знайти зовсім мало інших, які застрягли на лівій частині S-подібної кривої, де вони не можуть заробити достатньо, щоб бути дієздатними.

Це корелює з висновками індійського опитування, яке здійснили Дітон і Дрез: людей прямо запитували, чи достатньо у них їжі (тобто чи «усі в родині мають два повноцінні прийоми їжі на день» або чи всі вживають «достатньо їжі щодня»). Вони відзначають, що частка людей, які вважають свій раціон недостатнім, різко скоротилася з 17 % в 1983 році до 2 % в 2004-му. Можливо, люди їдять менше, тому що вони менш голодні!

Крім того, можливо, люди менш голодні попри споживання меншої кількості кілокалорій ще й тому, що поліпшене інфекційне середовище не дає їм, як раніше, втрачати багато кілокалорій через напади діареї та інших захворювань. Причина може полягати і в зниженні обсягів важких фізичних робіт — за наявності питної води в селі жінки не повинні носити важкі ноші на великі відстані; покращення у сфері транспорту скоротили потреби в піших переходах; навіть у найбіднішому селі борошно тепер розмелює сільський мірошник за допомогою моторизованого млина замість ручного товчення, яке виконували жінки. Що ж до споживання середніх норм кілокалорій — розраховані Індійською радою з

медичних досліджень для людей, зайнятих на важких, помірних або легких роботах — Дітон і Дрез зазначають, що зниження споживання кілокалорій упродовж 25 років можна повністю пояснити помірним зменшенням кількості людей, зайнятих на важких фізичних роботах протягом значної частини дня.

Невловима S-подібна крива

Якщо користь від більших витрат на кілокалорії для дорослих не така вже значна, то зрозуміло, що люди хочуть якимось чином витратити свої гроші, скажімо, перейти з яєць і бананів на привабливіший раціон. Багато років тому Джон Страус, нині професор Південно-Каліфорнійського університету, шукав чіткий приклад, щоб продемонструвати вплив кількості кілокалорій на продуктивність. Він оселився у фермерів у Сьєрра-Леоне, оскільки ті виконували важку фізичну роботу⁴¹. Вчений виявив, що продуктивність робітника на фермі зросла не більше, ніж на 4 %, тимчасом як споживання кілокалорій збільшилося на 10 %.

Отож навіть якщо люди вдвічі збільшать споживання їжі, коли їхній дохід також подвоїться (хоча ми бачили, що вони цього не роблять), то прибуток зросте тільки на 40 %. Не існує крутого стрибка доходів людей, коли вони починають достатньо їсти. Злидарі залишаються бідними не тому, що не їдять достатньо. Крім того, форма взаємозалежності між кілокалоріями й продуктивністю не S-подібна: найбільші прибутки отримують за низьких рівнів споживання їжі. Це свідчення того, що дуже бідні виграють більше від споживання додаткових кілокалорій, ніж багаті — це антипод пастки бідності.

Для тих, хто працює за наймом, вираш від поліпшення харчування може бути навіть меншим. Роботодавці не можуть зрозуміти, що їхні працівники продуктивніші, коли споживають більше кілокалорій. Якщо вони воліють не з'ясовувати, хто як працює, а натомість платять кожному фіксовану заробітну плату, то не буде жодних підстав їсти більше, щоб стати сильнішим. Ендрю Фостер і Марк Розенцвейг, на той час професори Пенсильванського університету, вивчаючи персональні дані фермерських робітників у

сільських районах Філіппін, щоденно занотовували, скільки люди споживали їжі і яку роботу вони виконували⁴². Виявляється, що той самий працівник споживав на 23 % більше кілокалорій у дні, коли він трудився відрядно (де має значення зусилля — що більше зробиш, то більше одержиш), ніж коли він виконував роботу з фіксованою оплатою.

Інакше кажучи, ідея, що краще харчування веде до процвітання, можливо, була актуальною в певний момент історії, але світ, у якому ми живемо сьогодні, здебільшого надто багатий, щоб ми приділяли йому так багато уваги в цій оповіді. Він зазвичай змінюється під час стихійних або техногенних катастроф, де голод убиває і виснажує мільйони людей.

Однак, як показав Амартія Сен, останній голод стався не через відсутність продовольства, а через інституціональну неефективність, яка призвела до погіршення розподілу продуктів харчування чи навіть накопичення і зберігання в інших місцях, незважаючи на голод⁴³.

ХАРЧУВАННЯ ЗАЛИШАЄТЬСЯ ПРОБЛЕМОЮ

Залишимо так як є? Хай біднота, діставши більше їжі, ніж треба, скорочує кількість її споживання? Чи дійсно ми нарешті опинилися поза межами будь-якої пастки?

Залишається кілька дрібних запитань. Повернімося до індійського харчового пазла. Чи правда, що найбідніші в Індії економлять на харчах, оскільки не потребують більше кілокалорій, окрім 1400, які мають? Адже відомо, що 1200 кілокалорій — це напівголодний раціон, рекомендований людям, які хочуть швидко скинути вагу; 1400 кілокалорій, здається, кардинально не відрізняються від 1200. За даними Центру з контролю за захворюваннями, середньостатистичний американський чоловік споживав 2475 кілокалорій на день у 2000 році⁴⁴.

Чи правда, що найбідніші індійці є найнижчими на зріст, а малорослі люди не потребують багато кілокалорій? Але хіба це не опускає питання на щабель нижче? Чому найбідніші в Індії такі малі на зріст? Дійсно, чому вихідці з Південної Азії такі худі? Щоб

дізнатися, чи достатньо людина харчується, варто визначити індекс маси тіла (ІМТ), який, по суті, показує відповідність ваги до зросту людини (тобто, враховує те, що високі люди важчі). Міжнародний зріз ІМТ для тих, хто недоїдає, дорівнює 18,5; індекс від 18,5 до 25 нормальний, а люди з вищим показником вважаються огрядними. Згідно з цими розрахунками, в 2004–2005 роках 33 % чоловіків і 36 % жінок в Індії недоїдали — хоча це краща ситуація порівняно з 1989 роком, коли таких було 49 % серед обох статей. Проте вони, як і раніше, дуже худі. Серед 83 країн, з яких існують дані про демографічне та медичне обстеження, лише в Еритреї більше дорослих жінок, які голодують⁴⁵. Індійки разом з непалками і бангладешками також мають найнижчий зріст серед жінок з усього світу⁴⁶.

Зріст має значення?

Чи важливіший ІМТ? У кожному разі, чи часом люди в Південній Азії не нижчі за зростом порівняно з представниками інших етнічних груп лише з генетичних причин? Адже навіть діти іммігрантів із Південної Азії у Великій Британії або США мають менший зріст, ніж діти європейців і чорношкірих. Однак, виявляється, що онуки іммігрантів з Південної Азії почали досягати приблизно такого самого зросту, як у представників інших етносів, якщо перед ними на Заході виросло два покоління без змішаних шлюбів з іншими спільнотами.

Отож хоча генетичні дані, безумовно, важливі на індивідуальному рівні, вважається, що загалом генетичні відмінності між популяціями мінімальні⁴⁷. Якщо діти матерів першого покоління мігрантів усе ще невисокі, то це почасти тому, що жінки, які недоїдали в дитинстві, зазвичай мають дітей меншого зросту.

Таким чином, якщо вихідці з Південної Азії невисокі, то це, імовірно, тому, що вони та їхні батьки не отримували стільки їжі, як люди в інших країнах. І справді, усе свідчить про те, що діти в Індії дуже погано харчуються. Звичайним мірилом того, як добре дитина їла в дитинстві, є зріст, який слід порівнювати з міжнародним стандартом зросту для конкретного віку. За даними Національного

центру обстеження сімейного життя (НЦОСЖ) показники для Індії не можна охарактеризувати інакше як руйнівні. Майже половина дітей віком до 5 років невисокі, а це означає: їхній зріст настільки нижчий від норми, що існують серйозні підстави для занепокоєння через нинішнє і майбутнє здоров'я молодого покоління індійців. Чверть із них суттєво відстають у зрості, що вказує на екстремальні голодування. Ці діти також мають надзвичайно низьку вагу з огляду на їхній зріст. Стан приблизно половини дітей підпадає під міжнародне визначення недоїдання, а чверть — виснажені, тобто страждають від гострої його форми.

Ще показовішими ці факти стають через те, що показники затримки зросту і виснаження для країн Тропічної Африки — безсумнівно, найбільшого регіону світу — удвічі кращі від показників Індії. А це *середні* цифри по країні. НЦОСЖ поділяє все населення на п'ять категорій добробуту — від найбільш бідної до найбагатшої. Показники, наведені вище, приблизно відповідають даним опитування третьої групи добробуту, яка має бути значно багатшою, ніж у середньому Тропічна Африка.

Ганебні результати на Олімпійських іграх

Чи є малий зріст проблемою для себе та інших? Візьмімо Олімпійські ігри. Індія, країна з мільярдним населенням, за 22 рази участі⁴ на Олімпійських іграх завоювала у середньому 0,92 медалі, що трохи менше за досягнення Республіки Тринідад і Тобаго, яка здобула 0,93 нагороди. Зіставимо ці цифри в перспективі: Китай виграв 386 медалей на восьми іграх, у середньому — 48,3, і є ще 79 країн, які мають кращі за Індію результати. Тим часом її населення в десять разів більше за кожну з країн-учасниць, окрім шести.

Звичайно, Індія бідна країна. Але не така злиденна, як раніше, і аж ніяк не така бідна, як Камерун, Ефіопія, Гана, Гаїті, Кенія, Мозамбік, Нігерія, Танзанія та Уганда, кожна з яких має в понад десять разів більше нагород на душу населення. Справді, жодна країна, чий олімпійські здобутки в середньому гірші за індійські, за розміром території не сягає й десятої її частини.

Два винятки — Пакистан і Бангладеш. Зокрема, остання — єдина країна з населенням понад 100 млн, яка ніколи не виграла олімпійську медаль. Наступною такою країною серед густонаселених є Непал.

Тут існує чіткий шаблон. Можна, мабуть, звинувачувати Південну Азію в одержимості крикетом — цим колоніальним двоюрідним братом бейсболу, який збиває з пантелику більшість американців. Але якщо крикет поглинає всі спортивні таланти чверті населення світу, то результати дійсно не вражають. Представники Південної Азії ніколи не домінували в крикеті, на відміну від Австралії, Англії і навіть крихітної Вест-Індії за часів розквіту, попри вірність спорту і величезну перевагу в розмірах. Бангладеш, наприклад, більша за Англію, ПАР, Австралію, Нову Зеландію та Вест-Індію разом узяті. Враховуючи, що недоїдання дітей — це ще один чинник, який дійсно виокремлює Південну Азію, здається правдоподібним взаємозв'язок цих двох фактів — низькорослих дітей та олімпійських провалів.

Праведний гнів низькорослого

Зріст має значення не лише для учасників Олімпійських ігор. У бідних країнах, як і в багатих, високі люди заробляють більше. Дискусія про значення зросту в показниках продуктивності праці триває давно; наприклад, ця обставина може бути підставою для звинувачення у дискримінації низьких людей. Проте актуальна робота двох професорів Принстонського університету, Енн Кейс і Кріса Пакссона, призвела до певного прогресу в спростуванні ідеї, що лежить в основі цієї залежності. Використовуючи дані з Великої Британії і США, вони показують, що при зіставленні людей з однаковим IQ взаємозв'язок між доходами і зростом зникає⁴⁸. На думку учених, це свідчить про те, що зріст є маркером хорошого харчування в дитинстві, яке також впливає на розвиток мозку, а він, своєю чергою, важливий для майбутніх заробітків.

На їхню думку, значення має не зріст людини як такий, а те, чи отримувала вона достатнє харчування в дитинстві, щоб цілком розвинути свій генетичний потенціал у зрості та IQ. Тому існує багато невисоких людей, які дуже тямущі (вони досягли того зросту,

який їм було відведено природою), але загалом високі люди домінують, бо більшість із них вирости так, як це було потрібно.

Це дослідження спричинило вибух суспільного обурення, коли про нього повідомила інформаційна агенція «Рейтер» під не надто скромним заголовком «Високі люди розумніші — дослідження». Кейс і Пакссон були завалені агресивними листами («Як вам не соромно!» — сварив їх один чоловік зі зростом 145 сантиметрів. «Я вважаю, що ваша гіпотеза принизлива, шкідлива, вибухонебезпечна та упереджена», — сказав інший (168 см). «Ви зарядили пістолет і приставили його до голови низькорослої людини» (зріст не вказано)).

Але насправді існує багато доказів того, що недоїдання в дитинстві безпосередньо впливає на успіхи у дорослому житті. Зокрема, дефіцит певних мікроелементів був пов'язаний із далекосяжними наслідками. Оглядове дослідження від найкращих фахівців з гастрономії, опубліковане журналом «Ланцет», залишає мало сумнівів у тому, що правильне харчування в дитинстві впливає на майбутні результати. Вони дійшли такого висновку: «Недогодовані діти з більшою імовірністю будуть низькими, досягнуть менших успіхів в освіті й народять дітей, невисоких на зріст. Недостатнє харчування також пов'язане з нижчим економічним статусом у зрілому віці»⁴⁹.

Вплив недостатнього харчування на подальше життя простежується ще до народження. У 1995 році «Британський медичний журнал» увів термін «гіпотеза Баркера» стосовно теорії доктора Девіда Баркера, згідно з якою умови внутрішньоутробного розвитку мають довгостроковий вплив на життєві шанси дитини⁵⁰. На підтримку цієї точки зору Дуглас Алмонд, професор Колумбійського університету і один із найактивніших прихильників гіпотези Баркера, встановив, наприклад, що діти, які перебували в утробі матері під час Рамадану, коли жінки голодують у світлу пору доби, вирости менш освіченими і мали нижчу заробітну плату, ніж інші дорослі⁵¹.

Еріка Філд і Омар Роблес із Гарвардського університету разом з Максимо Тореро з Міжнародного інституту досліджень продовольчої політики визначили роль йоду. Вони показали, що танзанійські діти,

народжені від матерів, які отримували достатню кількість цього мікроелемента під час вагітності (завдяки періодичній державній програмі роздачі медпрепарату майбутнім породіллям), навчалися на 4–18 місяців довше порівняно зі своїми старшими й молодшими братами й сестрами, які перебували в утробі матері в період, коли вона не отримувала капсул⁵².

А через те, що ці діти здоровіші, ніж їхні брати й сестри, а також мають аналогічні дані відвідуваності школи, то на високі досягнення, схоже, впливали кращі когнітивні здібності. І хоча півроку може здатися невеликим строком, він суттєвий, враховуючи, що більшість дітей навчатиметься в школі лише 4 або 5 років. Насправді, на основі своїх оцінок, вони доходять висновку: якщо кожна матір прийматиме капсули йоду, відбудеться зростання рівня освіченості дітей Центральної і Південної Африки на 7,5 %. Це, своєю чергою, може вплинути на продуктивність дитини протягом усього дорослого життя.

Якщо трохи краще харчування дитини (або вагітної матері) дійсно призводить до тривалих змін у працездатності, то може також існувати S-подібна крива, яка пов'язує харчування з життям дитини й вагітної матері: один шилінг, витрачений на йодовану сіль, вартий значно більшого, ніж один шилінг у перерахунку на додатковий дохід.

Проблема Попая⁵

Навіть для дорослих існує кілька способів поліпшення харчування, які чудово себе зарекомендували. Один із найвідоміших — споживання заліза як засобу протидії анемії. У багатьох азійських країнах, включно з Індією та Індонезією, ця хвороба становить значну проблему для сфери охорони здоров'я: 6 % чоловіків і 38 % жінок в Індонезії страждають на анемію. В Індії — 24 і 56 % відповідно. Захворювання призводить до низької аеробної продуктивності, загальної слабкості та млявості, а іноді (особливо, якщо йдеться про вагітних жінок) може бути небезпечним для життя.

Дункан Томас об'єднався з групою людей із корпорації «Ренд», де він був партнером, щоб провести польовий експеримент, у якому випадково обраним чоловікам і жінкам у сільських районах Індонезії щодня давали харчову добавку, збагачену залізом⁵³. Він виявив, що завдяки цим компонентам люди мали змогу працювати більше, внаслідок чого їхні доходи значно перевищили вартість річного запасу рибного соусу, збагаченого залізом: він коштує 6 доларів на рік, а виграш у прибутку становив 40 доларів для людей, які працюють самі на себе. Дуже промовисте співвідношення між витраченими і отриманими коштами.

Загадка харчування

Загадка полягає в тому, що люди, здається, не фокусуються лише на їжі, хоча ширший перелік різних раціонально дібраних продуктів, ймовірно, зробить їх і їхніх дітей значно успішнішими в житті. Ключові грошові інвестиції, які уможливають досягнення цієї мети, не є досить великими. Більшість матерів, безумовно, можуть дозволити собі йодовану сіль, яка на сьогодні є базовим продуктом у багатьох частинах світу, або одну дозу йоду кожні два роки (вартістю 51 цент за дозу). Що стосується їжі, сім'ї могли б легко отримати значно більше кілокалорій та інших поживних речовин, витрачаючи менше на дорозі злаки (як-от рис і пшениця), цукор і оброблені харчові продукти.

СВІТОГЛЯД

Аші Пармантьє⁶

Чому анемічні індонезійські робітники не придбають рибний соус, збагачений залізом? Чому не всі вагітні жінки в Індії споживають йодовану сіль, яка нині доступна в кожному селі? Одна відповідь очевидна: додаткова продуктивність перетворюється на вищі заробітки лише в тому разі, коли роботодавці знають про цей взаємозв'язок і користуються ним. Індонезійське дослідження показало значне збільшення доходів *тільки* серед самозайнятих працівників.

Інша відповідь: дехто може не усвідомлювати цінність кращого харчування для себе і своїх дітей. Урешті-решт, навіть люди нашого кола, науковці, які присвячують чимало часу вивченню здоров'я, дізналися про мікроелементи лише кілька років тому. Попри те, що мікроелементи дешеві (а іноді можуть призвести до значного збільшення довгострокових доходів), треба добре знати, які продукти ними багаті або які пігулки приймати. Деякі люди просто не володіють цією інформацією.

Крім того, люди підозріло ставляться до сторонніх, які розповідають їм про потребу змінити раціон, ймовірно тому, що їм подобається їжа, яку вони вживають. Коли ціни на рис різко пішли вгору в 1966–1967 роках, головний міністр штату Західна Бенгалія небезпідставно припустив, що споживання меншої кількості рису й більшої кількості овочів стане корисним для здоров'я людей і не таким обтяжливим для бюджету. Ця пропозиція викликала шквал протестів, а демонстранти зустрічали чиновника гірляндами овочів усюди, хоч би де він перебував. Усвідомлюючи важливість народної підтримки, два століття тому Антуан Пармантьє, французький фармацевт XVIII століття, один із перших поціновувачів картоплі, свідомо очікуючи на опір, запропонував публіці кілька рецептів страв із картоплі, включно з класичним аші Пармантьє (по суті, це те, що британці називають «пиріг пастуха» — запечений купкою м'ясний фарш, накритий картопляним пюре). Так він встановив траєкторію, яка врешті-решт, через багато вигинів і поворотів, призвела до винаходу «картоплі фрі».

Зрештою, не так легко дізнатися про цінність багатьох поживних речовин на основі лише особистого досвіду. Йод може зробити ваших дітей розумнішими, але різниця не настільки колосальна (хоча багато невеликих відмінностей разом мають шанс дати щось велике), здебільшого ви не помічатимете її протягом багатьох років. Залізо, навіть якщо воно робить людей сильнішими, не перетворює вас миттєво на супергероя: 40 додаткових доларів на рік, які заробить самозайнятий працівник, можуть залишитися непоміченими на фоні злетів і падінь його щотижневого доходу.

Тому й не дивно, що бідні обирають свої продукти зазвичай не за критеріями дешевизни й поживності, а за тим, як добре вони

смакують.

Джордж Орвелл у майстерному описі життя бідних англійських робітників у книжці «Дорога на Віган-Пірс» зауважує: «Основа їхнього раціону — білий хліб і маргарин, солонина, чай із цукром і картопля — страхотливий харч. Хіба не було б краще, якби вони витратили більше грошей на корисні речі, як-от апельсини та хліб із непросіяного борошна, або навіть якби вони, як читач газети “Нью-Стейтсмен”, зекономили на паливі та їли моркву сирю? Так, було б, але річ у тому, що ніхто ніколи не робитиме цього. Пересічна людина краще помре з голоду, аніж житиме на чорному хлібі та сирій моркві. І ось яке парадоксальне зло виникає: що менше ви маєте грошей, то менше ви схильні витратити їх на здорове харчування. Мільйонер може насолодитися сніданком з апельсинового соку та печива “Райвіта”; безробітна людина — ні (...). Будучи безробітним, ви не *хочете* їсти одноманітну здорову їжу — вам кортить чогось *смаченького*. Завжди є щось дешеве, приємне, що вас спокушає»⁵⁴.

Важливіше за їжу

Бідні часто опираються чудовим планам, які ми вигадуємо для них, бо не поділяють нашу віру в їхню дієвість узагалі та зокрема в те, що вони працюватимуть саме так, як ми передбачаємо. Це буде однією з головних тем цієї книжки.

Але існує ще одна важлива думка, з якою ми зіткнулися і яка варта уваги. Ми спитали Ушу Мбарбка, якого зустріли у віддаленому селі в Марокко, що б він робив, якби мав більше грошей. Він сказав, що купив би більше продуктів харчування. Тоді ми запитали його, що б він робив, якби мав іще більше грошей. Він сказав, що купив би смачніші продукти. Наше ставлення до чоловіка і його сім'ї стало дещо скептичнішим, коли ми помітили телевизор, супутникову антену і DVD-плеєр у кімнаті, де сиділи. На запитання, чому він купив усі ці речі, якщо відчував, що сім'я не мала достатньо харчів, Ушу засміявся і сказав: «Але ж телебачення важливіше за їжу!».

Побувши якийсь час у селі, ми зрозуміли причину такої позиції. Життя тут досить нудне. Немає кінотеатру чи концертного залу, немає місця, де можна було б посидіти й подивитися на незнайомих

людей. Та й роботи тут небагато. Ми запитали Ушу і двох його друзів, чим вони займаються. З'ясувалося, що цьогоріч чоловіки працювали приблизно 70 днів у сільському господарстві і майже 30 на будівництві. Протягом решти року вони чекали на робочі місця й дбали про свою худобу, тому в них залишалося багато часу на перегляд телепрограм. Ці троє жили в невеликих будинках без води та каналізації. Вони докладали чималих зусиль, щоб знайти роботу і дати своїм дітям хорошу освіту. Але всі вони мали телевізор, супутникову антену, DVD-плеер і мобільний телефон.

Загалом очевидно, що речі, які роблять життя менш нудним, пріоритетні для бідних. Це може бути телевізор, трохи чогось смачненького або ж просто чашка солодкого чаю. Навіть Пак Солхін мав телевізор, хоча той не працював під час наших відвідин. Або, якщо телевізора чи радіоприймача немає, — якесь особливе сімейне свято, релігійна відправа чи доньчине весілля. У нашому наборі даних стосовно вісімнадцяти країн ми помічаємо, що бідні витрачають більше на гуляння, коли вони, ймовірно, не мають радіо або телевізора. В Удайпурі, де майже ніхто не має телевізора, украй бідні витрачають 14 % свого бюджету на світські та релігійні свята. Натомість у Нікарагуа, де 56 % сільських бідних домогосподарств мають радіо, а 21 % — телевізор, дуже мало респондентів говорять про витрати на святкування.

Ця позиція злидарів допоможе зрозуміти, чому в Індії скорочуються витрати на їжу. Сьогодні, коли телевізійні сигнали мають широке покриття, навіть у віддалених селах з'являється дедалі більше речей, які хочеться купити. Стільникові телефони, наприклад, працюють майже скрізь, і час розмов за світовими стандартами дуже дешевий. Це також пояснює, чому країни з потужною внутрішньою економікою, які виробляють багато недорогих споживчих товарів, як-от Індія і Мексика, зазвичай вирізняються найнижчими витратами на їжу. Кожне село в Індії має принаймні один невеликий магазин, а зазвичай не один, з шампунем у пакетиках, поштучними сигаретами, дуже дешевими гребінцями, ручками, іграшками або цукерками. У такій країні, як Папуа Нова Гвінея, де понад 70 % (50 % в Індії) сімейного бюджету витрачається на їжу, бідним пропонується менше речей. Орвелл також зобразив

це явище в книжці «Дорога на Віган-Пірс», коли розповів, як бідним сім'ям вдалося вижити під час депресії. «Замість бунтувати проти своєї долі, вони знизили запити свого життя. І зробили це, не відмовляючись від розкошів і зосереджуючись на конче потрібному; найчастіше люди обирали інший шлях, природніший, якщо вдуматися. Звідси той факт, що протягом десятиліття безпрецедентної депресії споживання всіх дешевих предметів розкоші вирросло»⁵⁵.

Видається, що бідні — такі само жертви ірраціональних соціальних норм, експлуаторського споживацтва і намагання не відставати від сусідів, як і будь-хто інший. Цікаву деталь задокументували Марсель Фафчемпс з Оксфорду і Фархад Шілпі зі Світового банку: навіть найбідніші у віддаленому Непалі підпадають під вплив оточення і того, що купує кожен навколо⁵⁶. Люди з великою імовірністю скажуть, що споживають недостатньо, коли всі навколо них споживають більше, хоча їхній власний рівень насправді залишається незмінним. Автори стверджують, що це явище менш виражене в сільській місцевості, яка тісніше пов'язана з ринком, і вважають, що люди більше не порівнюють себе із сусідами, а переймаються багатшими людьми, яких вони бачили в місті (вважаючи сільський рівень споживання недостатнім). Це свідчить, що з інтеграцією економік та покращенням зв'язку бідним важче прийняти ті стандарти споживання, які вони мають на певний момент.

Безглуздий похорон

Те, що бідні люди в розвиткових країнах витрачають величезні суми на весілля, придане й похорон, було широко задокументовано і цілком може бути результатом бажання не осоромитися перед іншими. Вартість весіль в Індії добре відома, але трапляються й невеселі приводи, коли родина змушена вразити щедрістю. Анна Кейс і Алісія Менендес з Принстонського університету пояснюють, що в Південній Африці соціальні норми витрат на похорон були встановлені тоді, коли більшість смертей припадало на осіб літнього віку або немовлят⁵⁷. Немовлят ховають дуже просто, тимчасом як за

традицією старші люди ретельно продумували церемонію, вона оплачувалася грошима покійного, накопиченими в похоронних товариствах за роки його життя. З поширенням епідемії ВІЛ/СНІДу чимало дорослих у розквіті сил почали помирати, достатньо не заощадивши на випадок смерті, але сім'я була змушена дотримуватися ритуалів, узвичаєних для дорослих. У результаті родина, яка щойно втратила одного зі своїх основних потенційних годувальників, мала витратити орієнтовно 3400 рандів (825 доларів США за ПКС), або 40 % річного доходу на члена сім'ї, значною мірою на придбання м'яса для тих, хто прийде на похорон. Після церемонії сім'я змушена була значно скоротити витрати, тому більшість її членів скаржилися на «недостатнє харчування», навіть якщо померлий не заробляв перед смертю — це підтверджує те, що голодують через витрати на похорон. Що дорожчий похорон, то більш пригнічені дорослі рік по тому і то більша ймовірність, що діти покинуть школу.

Не дивно, що король Свазіленду та Південноафриканська рада церков (ПАРЦ) намагаються врегулювати похоронні витрати. У 2002 році правитель просто заборонив пишні похорони⁵⁸, оголосивши, що забиття корови для цієї церемонії каратиметься штрафом, рівноцінним вартості однієї худобини, яку винуватці муситимуть віддати в крааль короля. ПАРЦ, діючи тверезіше, закликала до реорганізації похоронної галузі, яка, на їхню думку, чинила тиск на родини, спонукаючи їх витратити більше, ніж вони могли собі дозволити.

Сильні спонуки

Ключовий момент, однак, полягає в тому, що ці витрати не є імпульсивними покупками людей, які не задумуються над своїми вчинками. Вони відображають примуси, які виражені або внутрішнім стимулом, або нав'язані ззовні. Уша Мбарбк купив свій телевізор не в кредит — він збирав гроші впродовж багатьох місяців, як матері в Індії економлять на весіллі своєї восьмирічної доньки протягом десяти років або й більше, купуючи невелику прикрасу тут і відро з нержавіючої сталі там.

Ми схильні бачити світ бідних як землю втрачених можливостей і запитуємо себе, чому вони не утримуються від цих покупок та не інвестують у речі, які дійсно зроблять їхнє життя кращим. З другого боку, бідні цілком можуть бути скептичнішими щодо цих можливостей, як і до перспектив докорінної зміни їхнього життя. Можливо, вони вважають, що будь-яка зміна, заради якої треба чимось пожертвувати, просто забере забагато часу. Це пояснює, чому бідні люди зосереджені на поточному моменті, на створенні таких приємних умов свого життя, наскільки це можливо.

Чому це важливо?

Створюється враження, що чинна соціальна політика стосовно злидарів здебільшого ґрунтується на ідеї, що бідні відчайдушно потребують їжі, і головне тут — кількість. Продовольчі субсидії поширені на Близькому Сході: у Єгипті на них було виділено 5,6 % бюджету у 1996–1997 роки. В Індонезії запроваджено програму «Ракшина», за якою розподіляється субсидований рис. Багато індійських штатів використовують аналогічний механізм: наприклад, у штаті Орісса бідні мають право на 25 кг рису за ціною 2 рупії за кілограм. Індійський парламент навіть обговорював питання про ухвалення Закону про право на харчування, який дасть підстави людям притягати уряд до суду, якщо вони голодуватимуть. Планова комісія Індії за участю зовнішніх експертів скликала нараду вищих чиновників різних міністерств, щоб обговорити шляхи подолання катастрофічного стану харчування дітей. Тоді керівники відомств, які домовилися лише щодо кількох питань, дійшли згоди в одному: проблема дитячого харчування насамперед спричинена тим, що сім'ї не можуть дозволити собі достатньо їжі. Докази, що заходи зі скорочення бідності в Індії мало вплинули на поліпшення харчування дітей, не мали жодних шансів проти цього вилливу співчуття до безпорадних бідних, що голодують.

Ці програми дійсно служать важливій меті захисту людей, доведених до відчаю перед лицем неминучої голодної смерті. Можна згадати, що Пак Солхін отримував рис за програмою «Ракшина». Бідним подобається субсидоване зерно, але, як ми бачили на

прикладі з китайським експериментом, робиться небагато, щоб переконати їх краще харчуватися. Особливо за обставин, що головною проблемою є не кілокалорії, а інші поживні речовини.

Закон про право на харчування в Індії дійсно передбачає надання субсидованих сушених бобів як джерела білка, але незрозуміло, чи матиме він відчутний результат — добре відомо, що люди продають субсидовані товари, яких вони не хочуть споживати, на вільному ринку. На додачу, широкомасштабне транспортування їжі є логістичним жахіттям; за деякими оцінками, в Індії дорогою «втрачається» понад половина пшениці й більш ніж третина рису, включно зі значною частиною, з'їденою щурами⁵⁹. Можливо, доцільно витратити принаймні частину уваги держави й ресурсів на те, щоб схилити людей до зміни своїх харчових уподобань. Зміна смаків може бути навіть складнішою, ніж доставка рису, як ми побачимо в наступному розділі, але її можна домогтися. Майже всі французькі сім'ї зараз їдять аші Пармантьє.

³ Квача — грошова одиниця Замбії та Республіки Малаві. Така — грошова одиниця Бангладеш. — *Прим. пер.*

⁴ Автори використовували дані станом на 2008 рік. Станом на 2016-й показник покращився до 1,17. — *Прим. ред.*

⁵ Моряк Попай — герой відомого американського мультфільму, який у критичних ситуаціях з'їдав банку шпинату, як відомо, багатого на залізо. — *Прим. пер.*

⁶ Аші Пармантьє — страва французької кухні з товченої печеної картоплі з порізаними кубиками м'яса (або фаршем) і ліонським соусом; подається у картопляних оболонках. — *Прим. пер.*

Розділ 3. Синиця в руках?

Узимку 2005 року в індійському місті Удайпур ми провели жваву дискусію з групою медичних сестер державних закладів. Вони були дуже збентежені нашою участю в проєкті, мета якого полягала в тому, щоб примусити їх приходити на роботу частіше, проте обмін думками виявився надзвичайно відвертим. У якийсь момент одна медсестра так розсердилася, що вирішила різати правду в очі, заявивши: їхня робота, по суті, безглузда. Коли до медичної установи приводять дитину з діареєю, усе, що вони можуть запропонувати матері, — це пакет розчину орального застосування для регідратації (РОР, або суміш солі, цукру, хлориду калію та антациду, що розмішується питною водою). Але більшість матерів упевнені, що РОР не допомагає. За їхніми словами, вони хочуть правильного лікування — антибіотика або навіть внутрішньовенної крапельниці. Тому коли жінка залишає місцевий центр здоров'я, одержавши лише РОР, вона ніколи туди не повернеться, навіть якщо її дитині дійсно стало краще. Щороку ці медсестри бачать десятки померлих від діареї дітей, але почуваються абсолютно безсилими.

Щороку 9 млн дітей у світі помирають, не доживши до свого п'ятого дня народження. Більшість із них — бідняки з Південної Азії і країн Тропічної Африки. Й одна дитина з п'яти помирає саме від діареї. Ведеться робота з розробки та поширення вакцини проти ротавірусної інфекції — вірусу, відповідального за багато (хоча й не всі) випадків діареї в Африці. Але три чудові препарати вже нині можуть урятувати багатьох із цих дітей: хлоровмісний відбілювач для очищення води, а також — сіль і цукор, головні компоненти РОР. Сотня доларів на хлор, упакований для домашнього використання, може запобігти 32 випадкам діареї⁶⁰. Зневоднення — основна причина смерті від цього захворювання, тому майже безкоштовний РОР виявляється чудовим ефективним засобом, щоб запобігти цьому.

Попри це ні хлор, ні РОР не мають великого попиту. У Замбії завдяки зусиллям Міжнародної служби народонаселення і

громадської маркетингової організації хлор став дешевим і широкодоступним. Сім'я з шести осіб може купити вдосталь очищувача за ціною 800 квач (28 центів) — 1/25 вартості місячної потреби в рослинній олії, — щоб стерилізувати воду, спожиту за той самий період, і уникнути діареї, яка передається через рідину. Але його використовують лише 10 % сімей. В Індії, згідно з даними ЮНІСЕФ, тільки одна третина дітей віком до п'яти років, які мали діарею, одержували РОР⁶¹. Чому 1,5 млн малят помирають щороку від захворювання, якого часто можна легко уникнути, лікуючись сіллю, цукром і кип'яченою водою?

Очищувач та РОР не єдині засоби. Існують інші речі, що є «синицею в руках» — від грудного вигодовування до москітних сіток, — які поліпшують здоров'я і рятують життя. Ці недорогі та прості технології, якщо їх регулярно використовувати, призводять до такого високого підвищення продуктивності праці, що їх можна вважати самоокупними. Та дуже багато з них залишаються непоміченими. Водночас люди піклуються про власне здоров'я і виділяють на це значні кошти. Здається, що вони не на те витрачають гроші: не завжди потрібні антибіотики, занадто пізні операції. Чому так відбувається?

ЗМІЇ І ДРАБИНИ: ПАСТКИ БІДНОСТІ Й ПРОСТІ ВИХОДИ

Пастка здоров'я

В індонезійському селі ми познайомилися з жінкою на ім'я Ібу Емптат, чоловік якої плів кошики. За кілька років до нашої першої зустрічі (улітку 2008 року) у нього різко погіршився зір і він більше не міг працювати. В Ібу Емптат не лишалось вибору, окрім як узяти гроші в місцевого лихваря — 100 тисяч рупій на оплату ліків, щоб чоловік знову міг узятися до роботи, і 300 тисяч на їжу в період його одужання (троє з семи дітей живуть із батьками). Виплати за кредитом мали становити 10 % на місяць, але сплата власне позики могла зачекати. Однак вони не перекрили свої процентні платежі (за десяти відсотків на місяць сума росте дуже швидко), і на час нашої

зустрічі сімейний борг виріс до 1 млн рупій; лихвар погрожував забрати все, що вони мали. До того ж одному з молодших синів нещодавно було поставлено діагноз — важка форма астми. Оскільки сім'я вже погрузла в боргах, вона не могла дозволити собі засоби для лікування хлопця. Хлопчина не підводився протягом нашого візиту, кашляючи кожні кілька хвилин, і вже майже не ходив у школу. Здається, сім'я потрапила в пастку бідності — хвороба батька спровокувала безгрошів'я, через що занедужав син. З огляду на серйозність діагнозу, він не міг здобути належної освіти, тому в майбутньому хлопцеві загрожувало злиденне існування.

Ми обговорювали ідею порочного кола в попередньому розділі. У випадку з продовольством і кілокалоріями, бідні потрапляють у це коло через взаємозв'язок між харчуванням і доходами: треба з'їсти достатньо, щоб просто вижити. Лише подолавши поживний поріг, робітник може стати досить продуктивним для заробляння грошей, необхідних для купівлі цих кілокалорій. Тому така людина, як Пак Солхін, — така бідна, що не здатна придбати вдосталь їжі, щоб могли працювати (і платити за їжу), — може постійно залишатися злидарем. Однак стосовно харчування ми дійшли висновку, що навіть для дуже бідних неможливість вживати достатню кількість кілокалорій для продуктивної праці навряд чи є основною перешкодою: недорогого поживну їжу справді можна купити дуже дешево, тому якщо люди споживають недостатньо, якоюсь мірою це — результат їхнього вибору, а не пастки.

Але для здоров'я в ширшому сенсі все може бути інакше. Поліпшення умов життя може розпочати сприятливий цикл для дорослих, які матимуть змогу працювати більше днів; для дітей, які не хворітимуть так часто, тому краще навчатимуться в школі; для здорових матерів, які народжуватимуть здоровіших дітей. У сукупності це врешті-решт може створити стільки додаткового доходу, що початкові інвестиції в інфраструктуру та медико-санітарну допомогу швидко окупляться. Це думка Джеффри Сакса, професора Колумбійського університету, радника ООН й одного з найрішучіше налаштованих прихильників відповідальності світу багатих країн за світ бідноти. На його думку, значна частина злиденних людей на планеті, а насправді цілі країни, застрягли в

медико-гігієнічній пастці бідності. Його улюблений приклад — малярія: держави, де значна частина населення піддається впливу хвороби, набагато бідніші (для прикладу, це Кот-д'Івуар або Замбія, де 50 % і більше населення інфіковані малярією), ніж ті, де сьогодні ніхто не інфікований; доходи на душу населення у таких країнах становлять лише третину доходів позбавлених хвороби країн⁶². І це становище дуже бідних людей ускладнює запровадження заходів запобігання малярії, яка, своєю чергою, тримає їх у злиднях.

Доброю новиною Сакс вважає те, що інвестиції в охорону здоров'я, спрямовані на боротьбу з малярією (наприклад, розповсюдження москітних сіток, які захищають від комарів уночі) і деякими іншими недугами в цих країнах, можуть мати дуже хорошу віддачу: люди менше хворітимуть і більше працюватимуть, а одержаний порівняно швидко приріст доходів легко перекриє витрати, і не тільки. Щоб виразити це у формі S-подібної кривої, яку ми запровадили в попередньому розділі, уявімо африканські країни, які застрягли в лівій її частині. Тобто країни, у яких малярія (або інші кілька захворювань, що їх порівняно легко можна подолати) повсюдно поширена, робоча сила, ослаблена недугою, занадто непродуктивна і, отже, занадто бідна, щоб оплатити викорінення хвороби. Але якщо хтось зробить їм фінансову послугу в цій справі, вони, у результаті, перейдуть до правої частини кривої, на шлях до процвітання. У цьому полягає сенс оптимістичного меседжу привабливої книги Сакса «Кінець бідності».

Скептики швидко зазначили: поки незрозуміло, чи країни, заражені малярією, бідні через високий рівень захворюваності унаслідок значної концентрації збудників хвороби, як припускає Сакс, чи через нездатність викорінити недугу, що є показником поганого управління. Якщо причина в останньому, то саме лише знищення хвороби дасть незначні результати, допоки влада залишається слабкою.

Ось чому корисно вивчити, що сталося в країнах за весь час успішної боротьби з малярією. Було проведено кілька досліджень, у кожному з яких порівнювалися регіони широкого поширення малярії з регіонами незначного до і після здійснення певних заходів. Усі ці експерименти виявляють, що життєві показники дітей,

народжених після кампанії в районах первинного *значного* поширення, вирівнюються з показниками дітей, народжених у районах із низьким рівнем поширення. Це наводить на думку, що діти, які хворіли на малярію в дитинстві, мають істотно гірші показники в дорослому віці.

Одне дослідження, яке охоплює малопоєднані Парагвай і Шрі-Ланку, виявило, що вражені малярією діти засвоюють менше знань⁶³. Хойт Бліклі, професор Чиказького університету і колишній студент Массачусетського технологічного інституту, виявив для Півдня США (який був малярієнебезпечним до 1951 року⁶⁴) та низки інших країн Латинської Америки значний вплив захворювання на доходи дорослих, які були заражені недугою в дитячому віці⁶⁵. Його розрахунки доводять, що *людина, яка не хворіла на малярію в дитинстві, протягом усього свого дорослого життя заробляє на 50 % на рік більше* порівняно з особою, яка страждала на це захворювання. В Індії вплив малярії на економічний статус людини є дещо меншим, але все ще вагомим⁶⁶.

Цей приклад показує, що фінансова віддача від інвестиції в профілактику малярії може бути фантастично високою. Оброблена інсектицидом протимоскітна сітка коштує 5 доларів США (що становить приблизно 9,80 долара за ПКС для кенійця) і має термін експлуатації майже п'ять років. Припустімо, що для кенійської дитини, яка спить під обробленою сіткою, існує 40-відсоткова ймовірність заразитися малярією у віці від народження до двох років порівняно з 70-відсотковою ймовірністю для дитини, яка спить без сітки. У Кенії дорослий у середньому заробляє 590 доларів на рік. Отож, використовуючи 50-відсотковий показник Бліклі, інвестиція в сумі 9,80 долара збільшить доходи на 295 доларів за ПКС для 30 % населення, які без сітки захворіли би на малярію, проте запобігли цьому. Середня прибутковість становить 45 доларів щороку протягом усього життя тієї дитини, яка досягне працездатного віку: їх вистачить на довічний запас сіток для всіх майбутніх дітей цієї людини. Ще й трохи залишиться.

Революційний потенціал санітарії та інші «синиці в руках»

Існує кілька інших прикладів високоефективних інвестицій в охорону здоров'я. Одним із них є доступ до чистої води та санітарно-побутових засобів. Загалом у 2008 році, за оцінками ВООЗ та ЮНІСЕФ, приблизно 13 % населення світу не мали можливості дістатися до поліпшених джерел води (зазвичай це водогінний кран або колодязь), а майже чверть не мали доступу до питної води⁶⁷. Багато з них дуже бідні: за нашою вибіркою домогосподарств, доступ до водогінної води в будинку серед сільського, вкрай бідного населення коливався від менше 1 % (у сільській місцевості штатів Раджастхан та Уттар-Прадеш) до 36,8 % (у Гватемалі). Названі цифри зазвичай набагато вищі для багатих домогосподарств, хоча сильно різняться залежно від країни (від 3,2 % в Папуа Новій Гвінеї до 80 % у Бразилії для сільського середнього класу). Вони вищі також у міських районах, як для бідного класу, так і для середнього. Пристойні санітарні умови ще більша рідкість — 42 % населення світу живе без туалету в будинку, хоча в більшості країн понад 80 % міських домогосподарств середнього класу мають убиральню в межах житла.

Існує загальноновизнана думка, що доступ до водогінної води та засобів санітарії може мати вирішальний вплив на стан здоров'я. Девід Катлер з Гарвардського університету і Грант Міллер зі Стенфордської медичної школи показали, що створення водогонів і поліпшених засобів санітарії, а також хлорування води в США спричинили зниження дитячої смертності на три чверті між 1900 і 1946 роками і загального рівня смертності майже вдвічі за аналогічний період⁶⁸. Діарея є однією з основних причин загибелі в розвиткових країнах: вона вбиває майже 1,8 млн людей щороку, включаючи 17 % усіх випадків смертей дітей віком до п'яти років⁶⁹. Навіть більше: повторні випадки діареї в дитинстві постійно погіршують фізичний і розумовий розвиток. Вважається, що подача трубами незабрудненої хлорованої води для домашніх господарств може скоротити захворюваність на діарею до 95 %⁷⁰. Погана якість води також стає причиною інших серйозних захворювань, серед яких малярія, шистосомоз і трахома (ВООЗ 2004)⁷¹, що не лише

вбивають дітей, а й гальмують продуктивність людей у дорослому віці.

Попри це здоровий глузд підказує, що водогін з місячною оплатою 20 доларів на домогосподарство — це надто дорого для більшості розвиткових країн⁷². Але досвід НУО «Грем Вікас», яка працює в індійському штаті Орїсса, вказує на можливість його значного здешевлення. Її генеральний директор Джо Мадіатх, котрий відвідує засідання світових лідерів у Давосі в домотканому бавовняному одязі, звик робити справи по-іншому. (До речі, він має парадоксальне почуття гумору і любить розповідати історію про свою невдалу кар'єру профспілкового діяча, яка почалася в 11 років, коли він спробував створити профспілки на каучуковій плантації свого батька, і скінчилася майже одразу, щойно новоявленого лідера відправили у школу-інтернат). Мадіатх прибув в Орїссу на початку 1970-х років із групою інших лівих студентів, щоб надати допомогу після руйнівного циклону. По закінченню термінових рятувальних робіт він вирішив залишитися й поглянути, чи не знайде якихось постійних засобів допомоги бідним жителям села Орїя. Зрештою, Мадіатх зупинився на водопостачанні та санітарії. До цього його водночас підштовхнули і буденність проблеми, і можливість ініціювати довгострокові соціальні зміни. Директор пояснив нам, що у штаті Орїсса вода та санітарія — соціальні питання. У «Грем Вікас» наполягають — кожне домогосподарство в селах, де вони працюють, має бути під'єднане до однієї мережі водопостачання: вода подається трубами до кожного будинку, який має туалет, крани і ванну кімнату, де все підключено до системи. Для домогосподарств вищої касти це означає ділитися водою з домогосподарствами нижчої, що виявилось неприйнятним для багатьох, коли «Грем Вікас» уперше запропонувала цю ідею. У результаті НУО витратила певний час, щоб отримати згоду всього села, без якої не могла розпочати роботи. Але коли нарешті угоди було досягнуто, домогосподарства вищої касти вперше взяли участь у проекті, до якого була залучена інша, протилежна частина громади.

Коли село погоджується працювати з «Грем Вікас», будівельні роботи починаються і тривають протягом одного-двох років. Система запускається лише після того, як кожен будинок отримає

кран і туалет. Водночас «Грем Вікас» щомісяця збирає дані про тих, кого треба доправити до медичних центрів на лікування від малярії або діареї. У такий спосіб ми можемо безпосередньо спостерігати, що відбувається в селі, щойно туди подають воду. І наслідки чудові: майже з наступного дня і надалі протягом багатьох років кількість випадків важкої діареї зменшується наполовину, а кількість випадків малярії — на третину. Річна вартість системи для кожного домогосподарства, включно з технічним обслуговуванням, становить 2283 рупії на сім'ю, що менше ніж 12 доларів на місяць за ПКС (або 4 долари за поточними цінами, тобто лише п'ята частина того, що зазвичай передбачається).

Існують навіть дешевші способи запобігання діареї, наприклад, додавання хлору до води. Є також багато інших копійчаних технологій традиційної та народної медицини, які довели свою ефективність. Наприклад, РОР, про що ми вже згадували. Вакцинація дітей — ще один шлях, коли співпраця міжнародного співтовариства і держав значною мірою зробила кожне щеплення дуже дешевим. Винятково грудне вигодовування до шести місяців — ще один. Крім того, є певні звичні допологові процедури, як-от вакцинація від правця для матері; вітамін В проти курячої сліпоты; препарати заліза і збагачене залізом борошно проти анемії; протигельмінтні ліки проти шистосомозу тощо.

Наявність цих технологій для Джеффри Сакса є джерелом оптимізму і нетерпіння водночас: на його думку, здоров'я може потрапити до пастки бідності, але існує дробина, здатна дати бідним шанс вибратися звідти. Якщо злидарі не можуть дозволити собі цей варіант, суспільство має допомогти. Це те, що «Грем Вікас» робить в Оріссі, допомагаючи упорядкувати села і субсидуючи вартість систем водопостачання; кілька років тому Джо Мадіатх відхилив фінансування з боку Фонду Гейтсів, коли той наполягав, що жителі сіл повинні сплачувати повну ціну (на щастя, Фонд згодом змінив свою думку з цього приводу — і «Грем Вікас» зараз є однією із його грантоотримувачів). У НУО стверджували, що селяни просто не можуть дозволити собі витратити 138 доларів, хоча переваги побутових вигод варті значно більшого. «Грем Вікас» просить жителів лише сплатити першу суму до сільського фонду на ремонт і,

оскільки поселення росте, внести додаткову оплату новим домогосподарствам, щоб забезпечити роботу системи протягом тривалого часу. Решту коштів НУО збирає від благодійників по всьому світу. На думку Сакса, саме так і має бути. Якщо тільки міжнародне співтовариство відкриє гаманець і заплатить за всі ці заходи, стверджує він, бідність може бути ліквідована вже сьогодні.

ЧОМУ ДЕЯКІ ЗАСОБИ БІЛЬШЕ НЕ ВИКОРИСТОВУЮТЬ?

Існує лише один нюанс. Деякі з цих технологій такі дешеві, що кожен, навіть найбідніший, може їх собі дозволити. Наприклад, грудне вигодовування взагалі нічого не коштує. Та попри це менше ніж 40 % дітей у світі перебувають винятково на грудному вигодовуванні протягом перших шести місяців життя, як радить ВООЗ⁷³. Іншим промовистим прикладом є вода: витрати на водогони до будинків (разом із каналізацією), як ми бачили, коштуватимуть 2283 рупії на рік, що, з огляду на купівельну спроможність тамтешнього населення, еквівалентні приблизно 500 тисячам замбійських квач. Цілком імовірно, що бідні селяни не можуть дозволити собі так багато. Але, як ми вже згадували на початку цього розділу, за менш ніж п'ятдесяту частку цієї суми родина з шести осіб може купити вдосталь хлорного очищувача для дезінфекції води: пляшка «Хлорину» (хлор, який реалізують за соціальними цінами) коштує 800 квач, і її вистачає на місяць. Використання цього засобу може зменшити захворюваність на діарею маленьких дітей до 48 %⁷⁴. Люди в Замбії знають про позитивні наслідки застосування хлору. Дійсно, коли просять назвати те, що очищує питну воду, 98 % вказують «Хлорин». Хоча Замбія дуже бідна країна, 800 квач за пляшку, якої вистачає на місяць, це справді невеликі гроші — сім'я в середньому витрачає 4800 квач на тиждень тільки на олію. Водночас лише 10 % населення використовує очищувач для обробки води. Коли Нава Ашраф, Джим Беррі й Джессі Шапіро, професори Гарвардської школи бізнесу, Корнелльського та Чиказького університетів відповідно, запропонували домогосподарствам як частину експерименту ваучер,

що дає право купити пляшку «Хлорину» за 700 квач, тільки 50 % зголосилися купити його⁷⁵. Цей відсоток різко зріс, коли вартість зменшилася до 300 квач, але дивно, що навіть за цією, зниженою ціною, чверть людей відмовилася від покупки.

Майкл Кремер, Джессіка Лейно (зі Світового банку), Едвард Мігель і Алекс Звейн (з групи водопостачання Фонду Гейтсів) виявили в Кенії щось іще дивніше. Разом із НУО вони розчистили кілька джерел, щоб зробити воду безпечнішою для пиття⁷⁶: за тисячу доларів було запропоновано обнести джерело бетонною стіною. Автори зафіксували, що кількість випадків діареї значно знизилася серед дітей із сімей, які брали воду саме звідти. Проте їх збентежило те, що люди, які жили ближче до незахищеного джерела, не хотіли йти приблизно *три з половиною хвилини* до витоків чистої води.

Попит на москітні сітки лишається низьким. Двоє наших тодішніх аспіранток, Паскалін Дюпа і Джессіка Коен, створили в Кенії НУО «ТАМТАМ»², щоб безкоштовно розповсюджувати ці предмети в місцевих допологових клініках⁷⁷. У певний момент НУО «Міжнародна організація з обслуговування населення» (МООН) почала розповсюджувати пільгові (але не безкоштовні) сітки в тих самих лікарнях. Дюпа і Коен хотіли з'ясувати, чи потрібна ще їхня організація в Кенії, адже люди могли просто отримати дешеві сітки від МООН. Якщо ні, то аспіранти дістали б змогу почати працювати в іншій країні. Щоб відповісти на це запитання, вони організували простий експеримент: запропонували сітки за різними цінами в різних клініках, обраних навмання, щоб уникнути впливу місцерозташування на вартість. Деякі сітки роздавали безкоштовно, інші продавали за зниженою на різну кількість відсотків ціною, деякі за повну (але субсидовану) вартість, за якою МООН реалізовувала продукцію в інших медичних закладах. Так само, як і з «Хлорином», аспіранти виявили, що попит на сітки був дійсно дуже чутливим до ціни. Майже всі брали додому безкоштовну сітку. Але попит упав майже до нуля на сітки за ціною МООН (0,75 долара за ПКС). Коли Дюпа повторила експеримент у різних ринкових містах, але давала людям час піти додому й взяти гроші (замість купити одразу), дедалі більше з них купували за субсидованою ціною, проте попит все одно залишався дуже чутливим до вартості⁷⁸.

На думку тих, хто вірить у кругообіг добродійності, тривожнішим є факт, що попит на сітки, дуже чутливий до ціни, не надто чутливий до прибутку. Для запуску циклу добродійності збільшення доходів людини, яка хоче запобігти малярії, має бути достатнім, щоб переконати батьків, що їхні діти також уникнуть захворювання. Вище ми показали, що зростання прибутків завдяки запобіганню малярії дійсно істотне — на 15 %. Однак проблема полягає в тому, що подвоєння доходів збільшує ймовірність володіння сіткою тільки на третину. Це означає: навіть якщо дитині вдалося уникнути недуги, ймовірність того, що вже її нащадок спатиме під сіткою, лише на 5 % вища⁷⁹. Інакше кажучи, нам далеко ще до практичного втілення задуму, що наступне покоління спатиме під сіткою, оскільки одноразова безкоштовна роздача цих предметів збільшує кількість дітей, які сплять під ними, лише із 47 до 52 %.

Звичайно, ми спростили цю історію. Володіння сіткою також може започаткувати цикл добродійності, адже так ми навчаємося цінувати такі речі. Що ж до відсутності попиту, то наявна ситуація ілюструє, мабуть, основну проблему охорони здоров'я: драбина із пастки бідності існує, проте не завжди стоїть у потрібному місці, і люди, здається, не знають, як стати на перший щабель, ба навіть, як захотіти це зробити.

Прагнення покращити здоров'я

Люди, здається, не готові витратити багато грошей і часу на чисту воду, москітні сітки або, врешті-решт, протигельмінтні таблетки чи збагачене борошно, попри їхню потенційно значну користь для здоров'я. Невже бідні зовсім не турбуються про здоров'я? Докази свідчать про протилежне. На запитання, чи був у них певний період місяця в недавньому минулому, коли вони почувалися «стурбованими, напруженими або схвильованими», приблизно чверть бідних, як у сільському Удайпурі, так і в урбанізованій ПАР, відповіли — так. Це значно вищий показник, ніж у США. І найчастіше джерелом такого стресу (44 %) є здоров'я, їхнє власне або їхніх близьких родичів. У багатьох країнах, за нашими даними, злидарі витрачають чимало грошей на охорону здоров'я. У

середньому вкрай бідні домогосподарства віддають на це до 5 % свого місячного бюджету в сільських округах Індії і від 3 до 4 % у Пакистані, Панамі або Нікарагуа. У більшості держав члени понад чверті сімей принаймні один раз відвідували лікаря минулого місяця. Вони також витрачають великі суми грошей на одиничні оздоровчі заходи: серед бідних сімей, яких ми опитували в Удайпурі, 8 % оцінили загальні витрати на здоров'я на суму більше ніж п'ять тисяч рупій (у десять разів більше за місячний бюджет на душу населення для середньостатистичної сім'ї), а деякі (1 % із найвищими витратами) віддають у 26 разів більше за місячний бюджет на душу населення. Коли бідні родини мають справу із серйозною проблемою здоров'я, вони скорочують витрати, продають майно або беруть у борг, як Ібу Емптат, часто з дуже високими відсотками: в Удайпурі кожне третє домогосподарство, де ми проводили опитування, на той момент погашувало позику на оплату медичної послуги. Значну частину цих кредитів беруть у лихварів за відсотки, які можуть бути геть захмарними: стандартна процентна ставка становить 3 % на місяць (42 % на рік).

Гроші на вітер

Отже, питання не в тому, скільки бідні витрачають на охорону здоров'я, а в тому, що гроші йдуть на дороге лікування, а не на дешеву профілактику. Щоб зробити її недорогою, багато розвиткових країн офіційно встановлюють систему пріоритетів для забезпечення доступних дешевих (часто безкоштовних) основних лікувальних послуг для бідних порівняно близько до місць їхнього проживання. Найближчий центр зазвичай не має лікаря, але медик у ньому навчений лікувати прості захворювання й виявляти серйозніші, скеровуючи людину на наступний рівень, і так далі. Є країни, де ця система перебуває під серйозною загрозою через відсутність персоналу, але в багатьох державах, як-от Індія, такі пункти існують, і всі посади в них заповнені. Утім в індійському Удайпурі ми зібрали докладні дані, які дають підстави припустити, що ця система не працює. У цьому окрузі, особливо віддаленому й малонаселеному, сім'ї треба подолати лише два з гаком кілометри до

медичного пункту, в якому працює кваліфікована медсестра. І все ж бідні переважно уникають безкоштовної системи охорони здоров'я. За даними нашого опитування серед вкрай бідних сімей, кожна доросла людина зверталася до медичного центру в середньому раз на два місяці. З таких відвідувань на громадські установи припадало менше чверті⁸⁰. Понад половина зверталася до приватних закладів, решта йшла до бхопас — місцевих народних цілителів.

Бідні в Удайпурі обрали вдвічі дорожчий варіант: вони ходять на лікування, а не на профілактику, та ще й у приватні заклади, а не до дипломованих медсестер і лікарів, роботу яких повністю оплачує держава. Це могло б мати сенс, якби приватні спеціалісти мали вищу кваліфікацію, але, здається, річ не в тім: трохи більше половини приватних «лікарів» мають диплом медичного коледжу (він включає нетрадиційні ступені, як BAMS — бакалавр аюрведичної медичної науки, і BUMS — бакалавр медичної науки Юнані⁸), а одна третина не має вищої освіти взагалі. Коли ми дивимося на людей, які «допомагають» лікареві (більшість із них також оглядають пацієнтів), картина стає ще похмурішою: дві третини з них взагалі не мають офіційної медичної кваліфікації.

Місцевою мовою некваліфікованих лікарів називають «бенгальськими» — один із перших медичних коледжів в Індії розташовувався у Бенгалії, а лікарі звідти мандрували північною частиною країни, шукаючи місце для медичної практики. Ця традиція побутує і досі. Люди, видаючи себе за «бенгальських лікарів», з'являються в селі з трохи більшим багажем, ніж стетоскоп і сумка стандартних препаратів, адже сьогодні нікого не цікавить, з Бенгалії вони чи ні. Один із тих, у кого ми взяли інтерв'ю, пояснив, як саме він став лікарем: «Я закінчив середню школу і не міг знайти роботу, тоді й вирішив податися в лікарі». Він дуже люб'язно показав нам свій шкільний атестат: провідними предметами там були географія, психологія та санскрит. «Бенгальські медики» — не лише сільське явище. Дослідження показало, що в нетрях Делі лише 34 % «лікарів» мали офіційну медичну освіту.

Звичайно, відсутність диплома не обов'язково є синонімом некомпетентності: ці люди могли дуже добре навчитися лікувати легкі випадки й спрямовувати решту хворих у справжню клініку. Ще

один «бенгальський лікар», з яким ми поспілкувалися (і який справді був з Бенгалії), дуже чітко знав свої межі допомоги: він дає парацетамол (тиленол) і протималарійні препарати, інколи певні антибіотики, коли симптоми хвороби відповідають призначенню препарату, описаному в інструкції. Якщо випадок складний, він скеровує хворих до медичного центру або приватної лікарні.

Однак така самосвідомість, на жаль, не надто поширена. Джішну Дас і Джефф Хаммер, економісти Світового банку, вирішили з'ясувати, що насправді знають лікарі в урбанізованому Делі⁸¹. Вони почали з вибірки медпрацівників усіх категорій (державних і приватних, кваліфікованих і некваліфікованих) і запропонували кожному з них п'ять коротких сценаріїв, пов'язаних зі станом здоров'я. Наприклад, гіпотетична пацієнтка-дитина приходить із симптомами діареї: лікар повинен спочатку поставити достатню кількість запитань, щоб з'ясувати, чи має дитина високу температуру або блювоту, і призначити РОР, якщо відповідь негативна (отже, серйозніші симптоми виключені). Інший сценарій описує вагітну жінку, яка має явні симптоми передекламсії — потенційно смертельного стану, який потребує негайної госпіталізації. Далі відповіді лікарів і запитання, які вони ставили гіпотетичним хворим, порівняли з «ідеальними» запитаннями і відповідями, щоб сформуванати індекс компетенції кожного медика. Середня компетентність виявилася надзвичайно низькою. Навіть найкращі двадцять медиків (зі ста) поставили менше половини запитань, які їх мали б цікавити, а найгірші двадцять — лише шосту частину з них. Крім того, більшість медиків рекомендували такий курс лікування, який, за оцінкою експертної комісії, завдав би більше шкоди, аніж приніс користі. Некваліфіковані приватні лікарі були набагато гіршими, особливо ті, хто працював у бідних кварталах. Найкращими виявилися кваліфіковані приватні медики. Лікарі з державних медзакладів розташувалися на середніх позиціях.

Крім того, спостерігалася чітка схема помилок: лікарі, як правило, схилилися до гіподіагностики й надмірного застосування ліків. У нашому дослідженні стану охорони здоров'я в Удайपुरі ми виявили, що пацієнт отримує на один укол більше за кожні три відвідування приватного медичного центру, а також крапельницю на 12 %

відвідувань. Аналізи беруться лише в 3 % прийомів. Звична форма лікування діареї, лихоманки або блювоти — це призначення антибіотиків та/або стероїдів, здебільшого ін'єкційних.

Здебільшого у таких ліках не просто немає потреби — вони потенційно небезпечні. По-перше, це питання стерилізації голки: наші колеги досліджували початкову школу в невеликому селищі на околиці Делі, де практикував лікар з невідомо якою кваліфікацією, але «успішною» практикою. Позаду його диспансеру стояла величезна бочка з невеликим краном, завжди заповнена водою. Після кожного пацієнта лікар ішов на вулицю й влаштовував шоу з миттям голки водою з бочки. Так він демонстрував свою охайність. Ми не знаємо, чи інфікував цей медик когось своїм шприцом, але лікарі в Удайпурі розповідали про одного колегу, який заразив гепатитом усе село через повторне використання однієї нестерилізованої голки.

По-друге, зловживання антибіотиками збільшує ймовірність появи стійких до ліків штамів бактерій⁸². Це справді так, адже багато таких лікарів мають традицію заощаджувати гроші своїх пацієнтів, рекомендувати курс за коротшою, ніж стандартна, програмою. У всіх розвиткових країнах ми бачимо зростання стійкості до антибіотиків. До того ж через неправильне дозування й неретельне дотримання пацієнтом режиму і програми лікування у низці африканських країн з'явилися різновиди малярійних паразитів, стійких до препаратів масового використання, тобто існують передумови завдати поразки громадській системі охорони здоров'я⁸³.

Що ж до стероїдів, то небезпека від їхнього надмірного вживання навіть підступніша. Будь-який дослідник віком від сорока років, який проводив експерименти в бідних країнах на зразок Індії, здатен пригадати своє здивування, виявивши, що на вигляд старша за нього людина насправді була значно молодшою. Передчасне старіння може бути наслідком багатьох причин, але вживання стероїдів, безумовно, є однією з них — і не лише тому, що люди на вигляд старші, вони також помирають раніше. Попри це пацієнт вирушає додому щасливим, оскільки препарат швидко створює оманливе відчуття покращення. І, звичайно ж, хворого ніхто не попередив про можливі наслідки.

Що може трапитися далі?

Ми розпочали розділ з мажорної ноти — існують дешеві й легкі способи значно поліпшити здоров'я людей. Біда полягає в їхньому недостатньому використанні, незважаючи на готовність людей витратити багато грошей на речі, які не просто не допомагають, а, скоріше, погіршують стан. То що може бути далі?

Забгато недоліків у державному секторі

Частково відповідь полягає в тому, що багато недорогих здобутків викликані профілактикою, а профілактика традиційно є сферою, де головний гравець — держава. На жаль, державні установи мають можливість зробити дешеві речі значно дешевшими, ніж вони повинні бути.

Візьмімо для прикладу послуги медустанов — ми побачили перевагу приватної форми охорони здоров'я, попри її загалом низьку якість, над безкоштовною державною. Одна з причин полягає в тому, що державні медичні заклади часто бувають зачиненими в той час, коли повинні працювати. Місцеві індійські медпункти мають шестиденний робочий тиждень і шестигодинний робочий день. Досліджуючи стан закладів охорони здоров'я в Удайпурі в 2002–2003 роках, ми за рік відвідали понад сто об'єктів, приїжджаючи один раз на тиждень у певний випадковий момент часу протягом робочого дня. Виявилось, що вони зачинені 56 % часу. І тільки в 12 % випадків заклад був на замку тому, що медсестра чергувала в іншому місці неподалік цього пункту. Решту часу медперсонал був просто відсутній. Такі цифри типові й для інших місць. Всесвітнє дослідження прогулів, проведене Світовим банком у Бангладеш, Еквадорі, Індії, Індонезії, Перу та Уганді, виявило, що середній показник відсутності медпрацівників (лікарів та медсестер) становив 35 % (43 % в Індії). Оскільки ніколи не знаєш, чи застанеш медика на робочому місці, на ці заклади важко розраховувати, особливо з огляду на те, що вони розташовані в середньому на відстані двох кілометрів один від одного. Приватні установи гарантують присутність лікаря, попри вищу ціну на послуги. Додайте до цього той факт, що навіть за наявності державних лікарів

та медсестер на робочому місці, послуги пацієнтам вони надають не надто добре.

Джішну Дас і Джефф Хаммер виявили жахливі докази цієї проблеми. Працюючи з тією самою вибіркою лікарів, які ставили запитання гіпотетичним пацієнтам за певних сценаріїв, один із членів дослідницької групи сидів поруч із кожним медиком протягом дня. Вони записували дані про прийом усіх пацієнтів, зокрема занотовували кількість запитань, які ставив лікар про історію хвороби, зроблені аналізи, ліки, прописані або прийняті, і (для приватного сектору) плату, що стягується. Загальна картина, яку ми бачимо крізь призму їхнього дослідження медико-санітарної допомоги в Індії, як у громадському, так і в приватному секторах, — це не що інше, як жахіття. Дослідники називають її правилом 3–3–3: середнє спілкування триває 3 хвилини; лікар із групи опитаних ставить 3 запитання, а іноді проводить і деякі обстеження. Потім пацієнт одержує 3 медикаменти (зазвичай опитуваний сам роздає ліки, а не виписує рецепти). Скерування дають рідко (менше 7 % часу прийому); пацієнти отримують інструкції про особливості вживання ліків тільки половину часу прийому, і лише третина лікарів дають певні рекомендації щодо подальших дій. Однак це ще не так і погано — ситуація в державному секторі значно гірша. Такі лікарі з групи опитаних витрачають у середньому 2 хвилини на хворого. Вони ставлять менше запитань і здебільшого взагалі не торкаються пацієнта. Здебільшого медики просто запитують у пацієнта його діагноз, тому й лікують відповідно до самодіагнозу. Аналогічна ситуація ще в кількох країнах, де Дас, Хаммер і їхні колеги застосували ту саму методологію⁸⁴.

Чому такий низький попит

Можливо, відповідь досить проста: люди уникають державної системи охорони здоров'я, бо вона погано працює. Цим також можна пояснити, чому іншими послугами, які надає державна система, наприклад, імунізація і дородове обстеження майбутніх мам, не користуються повною мірою.

Проте ми знаємо, що це не вся картина. Москитні сітки розповсюджує не лише держава, так само як і «Хлорин» для очищення води. Здається, що і покращення фактичного графіку роботи медиків не змінить кількості хворих, які потребують послуг громадських медсестер. Був приблизно шестимісячний період, коли спільні ефективні зусилля місцевої НУО «Сева Мандір» і районної влади різко зменшили прогули — ймовірність знайти когось у медичному центрі піднялася з гнітючих 40 до понад 60 %. Але це не вплинуло на кількість пацієнтів, які звернулися до закладів.

Звичайно, хворі можуть і надалі ігнорувати державні медичні центри через те, що це поліпшення сприймалося (справедливо, як ми з'ясуємо далі) як відверто тимчасове. Утім доля іншої ініціативи виявилася не набагато кращою. «Сева Мандір» організувала місячний табір імунізації у тій самій групі сіл. Це була реакція на вкрай низькі показники щеплень в окрузі — менш ніж 5 % дітей, які раніше отримували базовий пакет імунізації (як визначено ВООЗ і ЮНІСЕФ), до залучення до справи НУО. Враховуючи загальноприйнятту думку, що імунізація рятує життя — за оцінками, від 2 до 3 млн людей щороку помирають від хвороб, яким можна запобігти за допомогою недорогих вакцин (безкоштовних для сільських жителів), — вона, здавалося, стане пріоритетом для кожного з батьків. Загальновідомі низькі темпи імунізації були, ймовірно, результатом правопорушень з боку медиків. Матері просто втомилися ходити з дітьми у пошуках медсестри.

Щоб подолати цю проблему, НУО «Сева Мандір» у 2003 році вирішила відкрити власні табори, що були широко розрекламовані. Там у визначений день щомісяця проводилася імунізація. Наші дані підтверджують, що захід відбувався з точністю годинникового механізму. Він призвів до певного збільшення темпів імунізації: у селах табору в середньому 77 % дітей отримали принаймні одну ін'єкцію з вакциною. Але проблема полягала в завершенні курсу. Загалом, у селах із контрольної групи показники повної імунізації збільшилися із 5 до 17 %: але навіть за умови високої якості особисто наданих безкоштовних послуг, доступних просто на батьківському порозі, 8 із 10 дітей не пройшли повного курсу профілактики.

ПОПИТ НА ЗДОРОВ'Я

Ми маємо прийняти те, що люди не надто зацікавлені в отриманні послуг, які пропонують медичні заклади (включно з імунізацією), як одну з причин, чому вони не йдуть до громадських центрів здоров'я. Чому бідні потребують так багато засобів для охорони здоров'я, водночас демонструючи таку байдужість до цих послуг, а в глобальнішому розумінні — до всіх чудових дешевих здобутків медичної науки?

Безкоштовний = марний?

Чи не в тому причина, що дешеві набутки є дешевими? Це не так неправдоподібно, як може здатися: звичайна економічна раціональність підказує, що вартість предмета/послуги, оплачена або «вкладена», не повинна мати жодного впливу на використання. Але деякі критики стверджують, що такий ефект насправді існує. Він зветься психологічним ефектом незворотних витрат: люди, найімовірніше, використають те, за що заплатили багато. Крім того, вони можуть судити про якість за ціною: речі можуть оцінити як некорисні саме через дешевизну. Ще люди, ймовірно, пишаються тим, що зараховують себе до класу, який не купує найдешевший варіант.

Усі ці аргументи важливі, адже здоров'я — така сфера, де навіть економісти, вільного ринку традиційно підтримують субсидії, і, як наслідок, більшість із наших дешевих здобутків доступні за ціною, нижчою за ринкову. Логіка проста: москітні сітки захищають не тільки дитину, що спить під нею, а й інших малят, які не будуть заражені малярією від тієї, першої. Медсестра, яка лікує діарею за допомогою РОР, а не антибіотиками, запобігає поширенню резистентності до ліків. Імунізована проти свинки дитина також сприяє захисту своїх однокласників. Здешевлення медичних засобів гарантує, що дедалі більше людей користуватимуться ними, з чого матимуть користь усі.

З другого боку, якщо люди піддаються ефекту незворотних витрат, наприклад, ці субсидії можуть мати неприємні наслідки, тоді використання виявиться мізерним саме тому, що низькою є ціна. У

книжці «Тягар білої людини»⁸⁵ Вільям Істерлі припускає, що саме це й відбувається: він указує на приклади застосування субсидованих москітних сіток як тюлів та рибальських снастей. Інші розповідають про використання унітазів як горщиків для квітів або, іще наочніше, презервативів як повітряних кульок.

Проте на сьогодні існує чимало ґрунтовних експериментів, які свідчать, що такі анекдоти перебільшені. Люди, здається, систематично мало використовують речі саме тому, що вони отримали їх безкоштовно. Згадайте експерименти Коен і Дюпа «ТАМТАМ», у яких вони виявили, що бідні значно частіше купуватимуть москітні сітки за дуже дешевою ціною або братимуть безкоштовні. Та чи насправді використовуються ці субсидовані предмети? Щоб це зрозуміти, через кілька тижнів після першого експерименту «ТАМТАМ» відправила інтерв'юерів до будинків людей, які придбали сітки за різними пільговими цінами. Вони з'ясували, що від 60 до 70 % жінок, які придбали їх, дійсно використовували сітки, і з часом цей показник виріс до 80–90 %. Крім того, працівники не виявили різниці у відсотках використання серед тих, хто заплатив за них, і тих, хто одержав їх безкоштовно. Аналогічні результати, що виключають можливість звинувачувати субсидії, тепер виявлені й в інших сферах.

Але якщо не субсидії, то що?

Віра

Абхіджіт виріс у сім'ї, батьки якого походять з двох різних регіонів Індії. Його мати родом із Мумбаї, в її родині харчування не могло вважатися повноцінним без прісних хлібів — чапаті і бхакрі, спечених із пшениці й проса. Його батько походив із Бенгалії, де люди їдять рис чи не тричі на день. Але в цих двох регіонах побутують дуже різні погляди на те, як лікувати лихоманку. Кожна матір з Магараштри знає, що рис допомагає швидко одужати. Натомість у Бенгалії він табуований на час хвороби: коли бенгалець хоче сказати, що хтось одужав від лихоманки, він говорить: «Сьогодні йому було дозволено рис». Якимсь спантеличений

шестирічний Абхіджіт запитав свою бенгальську тітку про це очевидне протиріччя, а вона сказала, що причина у віруваннях.

Віра (або, використовуючи світські еквіваленти, поєднання переконань і теорій) — це, безумовно, дуже важлива частина того, як ми всі ставимося до системи охорони здоров'я. Як іще нам дізнатися, що приписані ліки загоюватимуть висип краще і що ми не повинні прикладати п'явки до постраждалого місця? Мабуть, ніхто з нас не був свідком рандомізованого дослідження, у якому одним людям пропонували ліки, іншим — п'явки, хоча стан в усіх був однаковим. Справді, ми навіть не маємо прямого доказу того, що таке дослідження коли-небудь проводилося. Певності нам додає віра в те, як препарати отримують сертифікати Управління США з контролю за якістю харчових продуктів і лікарських засобів (або іншої відповідної структури), — ми вважаємо, що ліки не будуть випущені на ринок, якщо не пройшли випробування. Тобто це віра, поєднана, можливо, з децицею знань, які ми здобули у вищій школі й досі не забули.

Річ не в тім, що всі наші рішення довіряти рецептам лікарів хибні. Однак слід підкреслити той факт, що багато переконань і теорій, щодо яких у нас мало прямих доказів або їх немає взагалі, сприяють цій довірі. Тепер поміркуймо над проблемою пересічного громадянина бідної країни. Якщо ми з нашими докторами, сидячи в одному з найвідоміших технічних університетів світу, виявляємо, що складно зробити інший вибір, якщо в основі неспростовні докази, то як же важко це має бути для нього? Люди роблять вибір з огляду на те, що має для них сенс. При цьому слід узяти до уваги, що більшість із них не вивчали в середній школі біологію та не мають жодних підстав, як ми бачили, довіряти компетентності й професіоналізму своїх лікарів. Значною мірою це — постріл навмання.

Наприклад, бідні в багатьох країнах, здається, сповідують теорію, згідно з якою лікарський препарат має бути введений безпосередньо в кров — ось чому вони бажають отримати ін'єкційні засоби. Але щоб відкинути це (правдоподібне) припущення, ви повинні знати дещо про те, як тіло поглинає поживні речовини через шлунково-кишковий тракт, і про те, чому надійна стерилізація голок має

відбуватися за високих температур. Інакше кажучи, принаймні знань із біології за середню школу.

Учитися на основі досвіду

Пізнати науку про охорону здоров'я, по суті, важко⁸⁶. Якщо пацієнти чомусь упевнені, що вони потребують ін'єкцій для покращення свого стану, існує невеликий шанс колись переконати їх у тому, що вони не мають рації. Оскільки більшість захворювань, які спонукають звертатися до лікаря, самообмежувальні (тобто вони зникнуть у кожному разі), існує висока ймовірність, що пацієнти почуватимуться краще після однієї ін'єкції антибіотиків.

Закономірно, що це стимулює помилкові причиново-наслідкові асоціації: навіть якщо антибіотики не вилікували недугу, зазвичай вважають, що саме завдяки ним відбулися будь-які поліпшення. З другого боку, неприродно давати бездіяльності статус причини: якщо людина із застудою йде до лікаря, а той нічого не робить, але пацієнт відчувається краще, то хворий правильно зробить висновок, що не медик причетний до одужання. І замість подякувати лікарю за його терпіння, пацієнта спокушатиме думка, що, на щастя, цього разу все обійшлося, але у майбутньому треба буде звернутися до іншого медика. Це створює природну тенденцію до призначення надлишкових доз ліків в умовах приватного нерегульованого ринку. Це посилюється ще й тим, що часто лікар та аптекар — це одна особа, а також тим, що люди звертаються до фармацевтів по медичну консультацію, або тим, що приватні лікарі також тримають запаси ліків і продають їх.

Мабуть, ще важче вчитися на досвіді імунізації, адже вона не знищує наявну проблему, а радше захищає від можливих негараздів у майбутньому. Коли дитина проходить вакцинацію проти кору, вона не захворіє на кір. Але не всі діти, які не щеплені, насправді можуть підхопити недугу (особливо, якщо інші носії навколо них, як потенційне джерело інфекції, імунізовані). Тому дуже важко встановити чіткий зв'язок між вакцинацією і відсутністю хвороби. Навіть більше, імунізація запобігає тільки деяким хворобам, але існує безліч інших, і батьки не розуміють, від чого слід захистити

своїх малят. Тому, коли дитина хворіє попри щеплення, вони почуваються обдуреними і, ймовірно, вирішують не проходити цю процедуру повторно. Крім того, батьки можуть не розуміти, навіщо потрібні всі ці різноманітні уколи, і після другого або третього вже відчувати, що зробили все, що було потрібно.

Важливість надії

Один із «бенгальських лікарів», з яким ми говорили, охоче пояснив роль, яку він відіграє в житті злидарів. «Бідні не можуть дозволити собі лікувати щось серйозне, бо це передбачає дорогі речі, як-от аналізи та госпіталізацію, — сказав він нам, — тому вони приходять до мене з легкими недугами, і я видаю їм якісь незначні ліки, що дають відчуття покращення». Інакше кажучи, важливо робити щось із вашим здоров'ям, навіть якщо ви розумієте, що жодним чином не боретесь з великою проблемою.

Дійсно, бідні зі значно меншою ймовірністю підуть до лікаря у потенційно небезпечних для життя ситуаціях, як-от болі в грудях чи кров у сечі, ніж із лихоманкою чи діареєю. Насправді, за словами Джішну Даса і Кароліни Санчес (також зі Світового банку), злидарі в Делі витрачають на короткострокові недуги стільки, як і багаті, але забезпечені віддають значно більше на лікування хронічних захворювань. Тому й не дивно, що біль у грудях (що може бути симптомом інсульту) вважають хворобою, яку усувають духи бхопа — люди просто не можуть дозволити собі реабілітацію з лікарями.

Імовірно, з тієї самої причини в Кенії народні цілителі й проповідники особливо затребувані у подоланні ВІЛ/СНІДу (їхні послуги гордо рекламують на написаних від руки оголошеннях у кожному місті). Лікарі все одно не могли суттєво покращити стан хворого (принаймні до появи доступніших антиретровірусних препаратів), так чому б не спробувати трави й замовляння знахаря — вони дешеві і, так чи інак, дають вам відчуття певної дії. А позаяк симптоми та опортуністичні інфекції настають і минають, можна повірити, хоч на деякий час, що такі засоби мають вплив.

У якомусь сенсі цей спосіб хапатися за соломинку не відрізняється від того, що решта з нас (небагатьох привілейованих у бідних

країнах і громадян першого світу) роблять, коли наражаються на проблему, яку не знають, як розв'язати. Депресія та біль у спині — два погано вивчені і виснажливі стани. Саме тому ми постійно кидаємося від психіатра до духовних цілителів або займаємося йогою і звертаємося до костоправів. Оскільки обидва стани настають і минають, ми проходимо через цикли надії та розчарування, але щоразу визнаємо: нове лікування мусить бути дієвим.

За кілограм сушених бобів

Значними відмінностями між віруваннями, яких дотримуються задля зручності й комфорту, та такими, яких дотримуються через істинні переконання, є те, що люди набагато охочіше пристосовуються до перших. Ми весь час спостерігали цей феномен в Удайпурі. Більшість людей, які йдуть до цілителів бхопа, а також звертаються до «бенгальського лікаря» і до державної лікарні, здається, не замислюючись над тим, що вони належать до двох цілком відмінних і взаємно суперечливих систем вірувань. Опитані говорять про захворювання, які лікують духи бхопа, і захворювання, від яких зцілюють лікарі, але коли недуга не відступає, то, здається, не наполягають на цій відмінності й готові використовувати обидві форми лікування.

Питання про вагу переконань для людини значною мірою постало, коли НУО «Сева Мандір» думала, що саме вони можуть зробити для поліпшення імунізації. Як ви пам'ятаєте, щеплення через систему добре організованих місячних таборів поліпшило ситуацію, проте лише частково. Залишилося 83 % дітей, які не пройшли повного курсу вакцинації. Деякі місцеві експерти стверджували, що проблема вкоренилася в системах вірувань людей. Імунізації не було місця в традиційній системі вірувань: у сільському Удайпурі, як і деінде, згідно з дідівським віруванням діти помирають тому, що їх зурочили. А завдати такої шкоди дитині можна лише тоді, коли вона перебуватиме на людях, тому батьки й не випускають дітей на вулицю в перший рік життя. З огляду на це експерти-скептики

стверджували, що буде надзвичайно важко схилити жителів села до імунізації малят без попередньої зміни їхніх переконань.

Незважаючи на такі тверді погляди, коли НУО «Сева Мандір» організувала табори імунізації в Удайпурі, нам вдалося переконати деякого спробувати щось на експериментальній основі: ми запропонували кілограм далу (сушених бобів, основного продукту в окрузі) за кожну імунізацію та набір тарілок із нержавіючої сталі за завершення курсу. Лікар, відповідальний за програму охорони здоров'я у «Сева Мандір», спочатку вельми неохоче зголосився на цю пропозицію. З одного боку, здавалося неправильним підкупати людей чинити правильно. Вони мали б самі усвідомити, що добре для їхнього здоров'я. З другого боку, стимул, який ми дали, здавався надто слабким: якщо люди не вакцинують своїх дітей, враховуючи величезні вигоди від цього, вони повинні мати якусь вагому причину. Якщо батьки вважали, наприклад, що, виводячи своїх малят на вулицю, вони заподіють їм шкоду, то кілограм далу (вартістю всього 40 рупій, менше половини денного заробітку на громадських роботах) не переконає їх. Ми знали організацію «Сева Мандір» досить довго, щоб переконати їх спробувати втілити цю ідею в невеликому масштабі: було створено 30 таборів зі стимулами. Вони мали гучний успіх. У селах, де з'явилися такі табори, показник імунізації збільшився до 37 %. В усіх сусідніх населених пунктах (у межах 10 кілометрів) він був також значно вищим — на рівні 28 %. У «Сева Мандір» виявили, що пропозиція видачі далу, хоч як це парадоксально, насправді сприяла зниженню вартості одного щеплення, оскільки медсестра, чий час роботи вже оплатили, була постійно зайнятою⁸⁷.

КУДИ ДАЛІ?

На нашу думку, програма імунізації НУО «Сева Мандір» — одна з найбільш вражаючих, які нам довелося оцінити; вона, ймовірно, врятувала найбільше життів. Тому ми працюємо із «Сева Мандір» та іншими організаціями, щоб заохотити їх повторити цей експеримент в інших умовах.

Цікаво, та ми маємо значну опозицію. По-перше, лікарі зазначають, що рівень у 37 % далекий від 80 або 90 %, потрібних для досягнення «колективного імунітету» — показника, за яким усе суспільство повністю захищене: ВООЗ ставить за мету 90-відсоткове охоплення базовою імунізацією на національному рівні та 80-відсоткове — на місцевому. Дехто в медичному співтоваристві вважає: якщо повного захисту місцевої громади не буде досягнуто, то немає причин субсидувати домогосподарства, тому що вони повинні робити це задля власного добра у кожному разі. Звичайно, було б чудово домогтися повного охоплення, цей аргумент «усе або нічого» є лише на перший погляд слухним: навіть якщо імунізація моєї власної дитини не сприяє викоріненню хвороби, вона все ж захищає не тільки мою дитину, а й інших навколо неї; наприклад, випробування вакцини проти холери в Бангладеш показало, що люди, які отримали плацебо, але жили неподалік тих, хто дістав щеплення, майже в п'ять разів менше заражались хворобою⁸⁸. Отож існує суттєва соціальна вигода від підвищення показника повної імунізації проти основних захворювань з 5 до 37 %.

Зрештою, недовіра до стимулів імунізації зводиться як до лівоцентристських, так і до правоцентристських переконань: не намагайтеся підкупити людей, щоб схилити їх до того, що, на *вашу* думку, вони повинні робити самі. Праві вважають, що це будуть марні витрати; для звичайних лівих, до яких слід зараховувати більшу частину спільноти системи охорони здоров'я і хорошого лікаря «Сева Мандір», стимули принижують і того, хто їх надає, і того, хто отримує: ми повинні зосередитися на спробах переконати їх у перевагах імунізації.

Ми вважаємо, що обидва ці твердження — це хибні способи думати про наявну та інші аналогічні проблеми з двох причин. По-перше, експерименти з кілограмом даду показують: якщо бідні можуть змінювати свій погляд на вірування в усе навколо, за цим стоїть не таке і нездоланне переконання. Батьки не занадто сильно переймаються, що лихе око зурочить їхнього сина, якщо вони приведуть його до лікаря на імунізацію. А щоб не передумати, отримують пропонування кілограм даду. Це має означати, що люди насправді розуміють: вони не в змозі мати надійне підґрунтя для

оцінювання витрат і вигод вакцинації. Коли ж батьки знають, чого хочуть, — одружити свою доньку з кимось із потрібної касты або релігії (невдалий, але важливий приклад) — їх зовсім нелегко підкупити. По-друге, як праве, так і ліве крило, здається, припускають, що дія настає за наміром: якщо люди переконані у важливості вакцинації, діти будуть щеплені. Але не потрібно масштабного аналізу, щоб зрозуміти, що це не завжди так. Розгляньмо наслідки такого спостереження докладніше.

Передноворічні плани

Однією очевидною ознакою того, що опір імунізації не сильно вкоренився, є готовність батьків почати процес вакцинації навіть без будь-яких стимулів. Проблема в тому, щоб переконати їх завершити курс. Це також пояснює, чому 37-відсотковий показник не збільшується: стимули схиляють людей прийти ще кілька разів, але цього недостатньо, щоб відвідати всі п'ять процедур щеплення.

Здається, це може мати багато спільного з так званою проблемою втілення новорічних планів: з року в рік ми обіцяємо собі регулярно відвідувати спортзал, давно знаючи, що фізичні навантаження запобігають серцевому нападу в майбутньому. Психологічне дослідження, яке завдяки Річарду Талеру з Чиказького університету, Джорджу Левенштейну з Університету Карнегі-Меллон, Метью Рабіну з Берклі, Девіду Лейбсону з Гарварду та іншим наразі застосовується до низки економічних явищ, показує, що ми думаємо про сьогодні значно інакше, ніж про майбутнє (поняття називається «часова неузгодженість»). У сьогоднішні ми імпульсивні й керуємося значною мірою емоціями та миттєвим бажанням: незначна втрата часу (очікування в черзі на вакцинацію дитини) або дискомфорт (потреба напружувати м'язи), які треба пережити зараз, відчуються набагато дошкульнішими, ніж коли ми думаємо про них без почуття негайності (скажімо, після різдвяного застілля, яке було досить важким, щоб відкинути всі думки про фізичні вправи). І навпаки, незначні речі сприймаються як «винагороди» (солодощі, сигарети), бо ми дійсно жадаємо їх у цей час; коли ж плануємо

майбутнє — задоволення від таких насолод здається менш значущим.

Таким чином, сама наша природа схиляє нас до того, щоб відкладати невеликі витрати, аби вони були пов'язані не з нашим сьогоднішнім, а з нашим «завтра». До цієї ідеї ми ще повернемося в наступних розділах. Бідні батьки можуть бути щиро переконані в користі вакцинації, але ці переваги накопичуватимуться колись, у майбутньому, тимчасом як вартість має бути оплачена сьогодні. З погляду сьогоднішнього є сенс зачекати до завтрашнього дня. Та, на жаль, коли настає завтра, вдаються до тієї самої логіки. Так само ми готові відкласти купівлю москітної сітки або пляшки «Хлорину», адже знаємо, як краще використати гроші просто зараз (можливо, витратимо їх на смачну цукерку, яку побачили у вітрині). Цим можна пояснити, чому невисока вартість не сприяє використанню засобу, здатного врятувати життя, або чому маленькі стимули заохочують його. Кілограм дагу — це заохочення, яке дають сьогодні й компенсують матері кілька годин, витрачених на дорогу до табору, або невеликий жар, що його іноді спричиняє ін'єкція.

Якщо це пояснення правильне, то воно передбачає нові мотиви профілактично орієнтованої системи охорони здоров'я або забезпечення фінансових стимулів, які виходять за межі традиційної економічної аргументації, яку ми вже запропонували. Це означає, що для суспільства є сенс субсидувати певну поведінку або вдаватися до примусу, якщо ця поведінка корисна для загалу. Штрафи чи стимули можуть підштовхнути людину до застосування деяких заходів, які вона вважає бажаними, але постійно відкладає. Загалом часова неузгодженість — переконливий аргумент, щоб спростити процес ухвалення рішень так, щоб люди могли прийняти «правильне» рішення, водночас маючи свободу відмовитися.

У бестселері «Поштовх»² Річард Талер і Кас Санстейн, економіст і юрист із Чиказького університету, дають низку порад, як це зробити⁸⁹. Вони висунули блискучу ідею — створити варіант за промовчуванням, тобто держава (або НУО) повинна зробити вибір, який вона вважає найкращим для більшості. При цьому люди за бажання зможуть обійти його, доклавши певних зусиль. У результаті усі мають право обрати те, що вони хочуть, але за невелику «плату»

(витрачання часу, наприклад), тому більшість людей вибирають варіант за промовчуванням. Невеликі стимули, як-от дал в обмін на вакцину, також є способом підштовхнути людей, даючи їм привід діяти сьогодні.

Основне завдання — розробити «заохочення», адаптовані до середовища розвиткових країн. Майкл Кремер і його колеги вигадали один такий стимул: (безкоштовний) дозатор хлору, який називають «один поворот». Він встановлюється поряд із джерелом води і забезпечує потрібну дозу хлору одним порухом руки. Хлорування води стало максимально дешевим. І, оскільки дозатор такий зручний у застосуванні щоразу, як набирають воду, він став найдешевшим способом запобігання діареї, стосовно чого існують беззаперечні докази.

Нам пощастило менше (або, що ймовірніше, ми були менш компетентні), коли за участю НУО «Сева Мандір» розробили програму збагачення борошна залізом для подолання анемії, що набула загрозливих масштабів. Ми спробували спроектувати програму з опцією за промовчуванням: сім'ям довелося вирішувати, чи хочуть вони брати у ній участь, лише раз. Борошно домогосподарства, яке дасть згоду, завжди буде збагачене. Але, на жаль, стимули мельника (якому було виплачено фіксовану плату незалежно від того, скільки борошна він збагатить) почалися з протилежного варіанта за промовчаням: не збагачувати, допоки сім'я не вимагатиме цього. Як ми виявили, незначна вартість збагачення борошна, на якому потрібно було ще й наполягати, виявилася достатньо великою, щоб відбити бажання в більшості людей⁹⁰.

Поштовхи й переконання

Ми побачимо ще багато проявів часової неузгодженості в цій книжці. Проте стосовно імунізації важко повірити, що ця проблема здатна змусити людей постійно відкладати рішення, навіть якщо вони усвідомлюють наслідки такого кроку. Тому батьки, які весь час затягують вакцинацію своїх дітей, мають нескінченно вводити в оману самих себе. Вони не тільки повинні думати, що сьогодні

можуть байдикувати, а в табір відправляться наступного місяця. Вони також повинні вірити, що дійсно зроблять це у заплановані терміни. Ми, звичайно, певною мірою наївні й самовпевнені у нашій власній здатності поводитися правильно в майбутньому. Але відтермінувавши поїздку в табір на шість місяців, чи розумно думати, що бідний батько всерйоз вважає: відклавши її ще раз, він зробить це наступного місяця? Далі в книжці ми побачимо, що чимало бідних людей приймають фінансові рішення, знаючи про власну часову неузгодженість. Це дає підстави припустити, що часова неузгодженість, частково пояснюючи низький попит на профілактичну допомогу, не є єдиною перешкодою. Вона посилює відсутність віри в переваги профілактики, що, своєю чергою, знижує попит. Це, ймовірно, схоже на правду, адже спочатку ставки не такі високі, боятися нічого, можна й далі відкладати вакцинацію.

Поштовхи можуть бути особливо корисними, коли, з будь-якої причини, сім'ї певною мірою сумніваються в перевазі запропонованого. Тому профілактичний догляд — чудовий наочний приклад для ілюстрування такої політики, як відкладені вигоди, адже щоразу важко зрозуміти, чим саме вони є. Доброю новиною є те, що поштовхи можуть також допомогти сформуванню переконання, яке запустить позитивний зворотний зв'язок. Згадайте москітні сітки, які видавали бідній кенійській сім'ї. Ми стверджували, що ефект доходу від першої сітки не був достатньо великим, щоб стимулювати родину купити наступну. Крім того, ми також відзначили, що ефект доходу — ще не вся історія: наприклад, сім'я може зауважити зв'язок між використанням москітної сітки та зменшенням захворюваності власних дітей. Але цей вид пізнання, який ми запропонували вище, часто буває важким. Люди також дізнаються, що використовувати сітки простіше й спати під ними не аж так неприємно, як здавалося спочатку. Паскалін Дюпа перевірила таку гіпотезу, зробивши другу спробу продавати ці предмети сім'ям, яким раніше були запропоновані дуже дешеві або безкоштовні сітки (тобто тим, що вже купували й використовували їх), а також сім'ям, яким було запропоновано сітки за повну ціну (які переважно їх не купували)⁹¹. Вона виявила: родини, яким давали сітки безкоштовно або продавали за значно меншою ціною, були більше налаштовані

купити й другу (хоча вони вже мали таку саму), ніж сім'ї, яким запропонували заплатити повну вартість за першу сітку. Навіть більше, вона помітила, що знання передаються з вуст в уста: друзі й сусіди тих, кому видали безкоштовні москітні сітки, також були готові придбати їх для себе.

Погляд з нашого дивана

Здається, бідні потрапили в пастку тих проблем, що впливають на всіх нас — відсутність інформації, нестійкі переконання, зволікання тощо. Без сумніву, ми дещо краще освічені й поінформовані, але різниця невелика, тому що, урешті-решт, ми насправді знаємо дуже мало і, певно, навіть менше, ніж собі уявляємо.

Наша реальна перевага криється в багатьох речах, які ми сприймаємо як даність. Живемо в будинках, де чиста вода надходить по трубах: нам не потрібно пам'ятати, що слід щоранку заливати «Хлорин» в систему водопостачання. Стічні води відводяться самі собою — ми навіть не знаємо як. Ми можемо (здебільшого) довіряти лікарям і вірити громадській системі охорони здоров'я, коли хочемо з'ясувати, що ми маємо і не маємо робити далі. У нас немає вибору, окрім як вакцинувати своїх дітей, бо інакше державні школи не приймуть їх. І навіть якщо через певні причини нам не вдасться цього зробити, нашим дітям, імовірно, нічого не загрожуватиме, адже всі інші малята щеплені. Страхова компанія заохочує нас відвідувати тренажерний зал, пропонуючи меншу ціну за поліс, адже вона хвилюється, що в іншому разі ми не дбатимемо про своє здоров'я. І, можливо, найголовніше те, що більшості з нас не доведеться перейматися тим, де знайти їжу для наступного прийому. Інакше кажучи, нам рідко доводиться покладатися на свій обмежений фонд самоконтролю і рішучості, тимчасом як бідні постійно це роблять. Ми виграємо від тонкого патерналізму на щоденних засадах. І ми не повинні почуватися комфортно, читаючи лекції бідним з нашого дивана в чистому будинку, в якому доступні всі засоби санітарії, про необхідність узяти на себе відповідальність за своє власне життя.

8 Юнані — староіндійська медична система, що практикується в Південній Азії. — *Прим. пер.*

9 Переклад книжки «Поштовх» вийшов друком 2017 року у видавництві «Наш формат». —
Прим. ред.

Розділ 4. Найкращий учень у класі

Улітку 2009 року в селі Наґараджі в сільськогосподарському штаті Карнатака (Індія) ми зустріли Шантараму, 40-річну вдову і багатодітну матір. Її чоловік раптово помер чотири роки тому від апендициту. Його життя не було застраховане, і сім'я не одержувала жодної пенсії, на яку мала право. Вразив той факт, що троє старших дітей ходили до школи, принаймні, до восьмого класу, а двоє молодших — 10-річний хлопчик і 14-річна дівчинка — покинули навчання. Дівчинка працювала на сусідському полі, а хлопчик протягом нашого інтерв'ю з його матір'ю сидів удома. Ми думали, що зрозуміли ситуацію: смерть батька змусила сім'ю забрати дітей зі школи, а всіх старших відправити працювати.

Проте Шантараму пояснила нам, що причина в іншому. Після смерті чоловіка вона віддала в оренду всі поля, що їм належали, й почала працювати на тимчасових роботах. Це приносило достатньо коштів, щоб задовольняти основні потреби. Дівчинку дійсно відправили на роботу в поле, але тільки після того, як вона покинула школу, бо мати не хотіла, щоб та сиділа вдома й нічого не робила. Інші діти залишилися в школі. З трьох старших двоє ще відвідували заняття, коли ми зустрілися, а найстарший, 22-річний, був одружений і очікував на первістка. Ми дізналися, що він навчався на педагога у коледжі в найближчому місті Ядгір. Двоє молодших зовсім відмовилися ходити до школи. Поблизу села працювали навчальні заклади — один державний і кілька приватних. Ці діти були зараховані до державної школи, але обоє тікали безліч разів, перш ніж мати облишила сподівання примусити їх відвідувати заняття. 10-річний хлопчик бурмотів, що в школі нудно.

Шкіл достатньо. У більшості країн вони безкоштовні, принаймні початкові класи. Більшість дітей навчаються. І все ж, за різними дослідженнями, які ми провели по всьому світу, показник прогулів дітей варіюється від 14 до 50 % часу⁹². Як і у випадку з двома нащадками Шантарами, прогули часто викликані не нагальною потребою роботи вдома. Деякі з них спричинені поганим станом

здоров'я, наприклад, лікуванням від глистів. Проте, найімовірніше, причина високого показника прогулів полягає у небажанні дитини перебувати в школі (яка цілком може бути універсальною, оскільки більшість із нас пам'ятає власне дитинство), а також неспроможністю батьків примусити дітей туди ходити.

Для деяких критиків це знак повного краху освітнього принципу «забезпечуй і примушуй», який запровадила влада: будівництво шкіл та залучення вчителів будуть марні, якщо в основі не лежить сильний попит на освіту; і навпаки, попит на освіту природно виникне, якщо існуватиме реальний попит на навички, а пропозиція настане за ним. Однак цей оптимістичний погляд здається несумісним з історією дітей Шантарами. У штаті Карнатака в центрі індійських інформаційних технологій зазвичай існує попит на освічених людей. І сім'я майбутнього вчителя знала про цінності освіти й була готова вкладати в неї.

Отже, чому школи в розвиткових країнах неспроможні залучити до навчання дітей, якщо існують і самі заклади, і попит на кваліфіковану робочу силу, і згода батьків?

ВІЙНИ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Здається, уся спільнота політиків і експертів погоджується з тим, що освіта — річ важлива. І значна частина політиків, принаймні з міжнародних політичних кіл, традиційно дотримуються думки: найкращий спосіб утримати дітей у класі — це, в ідеалі, добре підготовлений учитель. Решта налагодиться само собою. Людей, які наголошують на «забезпеченні шкільництва», ми називатимемо «вала пропозиції», запозичивши старий індійський узагальнювальний термін wala — «постачальник» (він використовується в західних індійських прізвищах Chaiwala (постачальник чаю), Daruwala (постачальник випивки) або Bandukwala (продавець зброї)), щоб уникнути плутанини з прихильниками теорії «економіки пропозиції» — макроекономістами, які вважають, що Кейнс¹⁰ виклав усе неправильно.

Можливо, найпомітніший перелік позицій «вала пропозиції» слід шукати в Цілях розвитку тисячоліття (ЦРТ) ООН. Друга і третя ЦРТ є, відповідно, такими: «забезпечити всім хлопчикам і дівчаткам повний курс початкової шкільної освіти» і «ліквідувати гендерну нерівність у сфері початкової та середньої освіти бажано до 2005 року і на всіх рівнях до 2015 року». Більшість держав, схоже, захопилися такою ідеєю. Сьогодні в Індії для 95 % дітей школа розташована на відстані до одного кілометра⁹³. Кілька африканських країн (серед них Кенія, Уганда та Гана) зробили початкову освіту безкоштовною — і діти заповнили школи. За даними ЮНІСЕФ, у період із 1999 по 2006 рік частка учнів у початковій школі в країнах Тропічної Африки збільшилася з 54 до 70 %. У Східній та Південній Азії цей показник виріс із 75 до 88 % за той самий період. Кількість дітей шкільного віку, які не ходили до школи, зменшилася зі 103 млн у 1999 році до 73 млн в 2006-му. На сьогодні навіть серед українських бідних (тих, хто живе на менше ніж один долар на день) показники охоплення навчанням перевищують 80 %, принаймні в половині країн, дані щодо яких у нас є.

Доступ до старшої школи (від 9-го класу й вище) не входить у ЦРТ, але навіть тут було досягнуто прогресу. Між 1995 і 2008 роками сукупна частка учнів старшої школи збільшилася від 25 до 34 % у Тропічній Африці, від 44 до 51 % у Південній Азії і від 64 до 74 % у Східній Азії⁹⁴. І це попри значне підвищення витрат середніх шкіл: учителі одержують більші оклади за кваліфікацію, а для батьків і дітей вартість втрачених заробітків і втраченого трудового досвіду є значно більшою.

Маленька проблема: навчання

Однак перебування дітей у школі не принесе користі, якщо вони там мало чого навчаться або й узагалі не здобудуть жодних знань. Дещо дивно, що питання засвоєння знань не надто помітно порушується в міжнародних деклараціях: у ЦРТ не вказується обсяг знань, який діти повинні опанувати в школі, — просто зазначено, що вони мають завершити основний цикл навчання. У підсумковій декларації спонсорованого ЮНЕСКО саміту «Освіта для всіх»,

проведеного в Дакарі у 2000-му, мета підвищення якості освіти згадується лише в шостій позиції з шести. Мабуть, можна припустити, що навчання визначається кількістю зарахованих. Утім не все так просто.

У 2002 і 2003 роках під час Всесвітнього дослідження прогулів, організованого Світовим банком, інспектори без попередження відправилися до шести країн і відвідали школи, що входять до загальнонаціональних репрезентативних вибірок. Основний висновок полягав у тому, що вчителі в Бангладеш, Еквадорі, Індії, Індонезії, Перу та Уганді пропускали в середньому один робочий день з п'яти, а для Уганди та Індії цей показник виявився ще більшим. Дані з останньої взагалі свідчать, що навіть коли педагоги перебували в школі і мали вести урок у класі, вони часто пили чай, читали газету або вели розмови з колегами. Підсумовуючи, дослідники вказують, що «лише 50 % учителів в індійських державних школах насправді викладають за графіком своєї роботи»⁹⁵.

У 2005 році індійська НУО «Пратхам» зосередилася на освіті і, вирішивши піти на один крок далі, з'ясувала, що діти дійсно вивчають. «Пратхам» 1994-го заснував інженер-хімік Мадхав Чаван, який здобув освіту в США і мав непохитне переконання: усі діти повинні і можуть навчитися читати, до того ж це вміння допоможе їм навчатися далі. Разом із Рукміні Банерджі, який здобув ступінь доктора педагогічних наук у Чиказькому університеті, він перетворив «Пратхам» із невеликої бомбейської благодійної контори, спонсорованої ЮНІСЕФ, на організацію з широкомасштабними проектами. Програми «Пратхам» охоплюють майже 33 млн дітей по всій Індії, а тепер поширюються в інших частинах світу. Завдяки Центру ASER¹¹ «Пратхам» сформувала волонтерські групи у всіх 600 округах Індії. Ці групи екзаменували понад тисячу дітей у випадково обраних селах у кожному дистрикті — загалом 700 тисяч учнів — і запровадили табелі успішності. Один із членів уряду від правлячої партії «Індійський національний конгрес» — Сінгх Монтек Ахлувалія — подав звіт на розгляд, але не міг бути ним задоволений. Десь 35 % дітей у віковій групі 7–14 років були неспроможні прочитати простий абзац (рівень складності 1-го

класу) і майже 60 % не могли прочитати просте оповідання (рівень складності 2-го класу). Тільки 30 % учнів могли виконати завдання з математики за 2-й клас (просте ділення)⁹⁶. (Результати з математики особливо приголомшливі — хлопчики й дівчатка всього третього світу, які допомагають батькам у сімейному кіоску чи магазині, роблять значно складніші обчислення, не користуючись ручкою та папером. Невже школи роблять їх неуками?).

Не всі в уряді були такими поблажливими, як Ахлувалія. Члени уряду штату Таміл-Наду відмовлялися вірити, що успішність така погана, як свідчать дані Щорічного звіту про освіту, і наказали власним дослідницьким групам провести повторні іспити, які, на жаль, дали ще гірший результат. З тих часів звіти про освіту стали в Індії щорічним ритуалом. Щороку в січні на результати ASER чекають із великою помпою, газети висловлюють тривогу за низькі оцінки, учені говорять про статистику на експертних дискусіях, а змін відбувається дуже мало.

Ситуація в Індії, на жаль, не виняток — дуже схожі результати отримано в сусідньому Пакистані, у далекій Кенії і в багатьох інших країнах. Дослідження «Увезо», проведене в Кенії за зразком Щорічних звітів про освіту, виявило, що 27 % дітей 5-го класу не можуть прочитати простий абзац англійською мовою, а 23 % не здатні зробити це мовою суахілі (навчання в початковій школі ведеться двома мовами). 30 % не здатні були здійснити просту математичну операцію ділення⁹⁷. У Пакистані лише 20 % дітей 3-го класу могли прочитати абзац рівня 1-го класу, а 19 % — виконати ділення⁹⁸.

«Вала попиту» роблять свою справу

Для «вала попиту» — групи критиків, які вважають, що немає сенсу фінансувати освіту, якщо відсутній стійкий попит на неї, — ці результати звітів коротко викладають усе негативне в галузі освіти упродовж кількох десятиліть. На їхню думку, якість освіти погана, оскільки батьки недостатньо турбуються про неї; а все тому, що вони знають про низькі фактичні вигоди (те, що економісти називають «віддачею» освіти). Коли вигоди від освіти стають досить

відчутними, показники зарахування до школи зростають без державних стимулів. Батьки відправлятимуть дітей до приватних шкіл або, якщо вони виявляться надто дорогими, вимагатимуть місцеві органи влади будувати громадські.

Дійсно, показник охоплення шкільною освітою чутливий до показника віддачі від освіти. Кілька років тому Енді Фостер і Марк Розенцвейг, економісти Браунського та Єльського університетів відповідно і, ймовірно, два найрозумніші «вала попиту», показали, що під час «зеленої революції» в Індії (яка підняла рівень технічних ноу-хау, необхідних для успішного фермера і в такий спосіб збільшила цінність навчання) освіта росла швидше в регіонах, які краще пристосовувалися до технологій зеленої революції⁹⁹. Утім такі докази не повною мірою дають відповідь на запитання, що стало причиною зростання — вища цінність освіти чи збагачення людей. Крім того, існує доказ, що видається однозначнішим: Емілі Остер і Брайс Міллет, обидві з Чиказького університету, досліджували села й містечка в трьох індійських південних штатах (Карнатака, Андхра-Прадеш і Таміл-Наду). Вони порівняли населені пункти, неподалік яких були розташовані кол-центри, з іншими подібними, поряд з якими не було кол-центрів. Дослідниці виявили, що відкриття одного кол-центру збільшує зарахування до початкової школи в окрузі з 80 до 84 % у наступному після відкриття році. Що характерно, враховуючи вимогу до працівників говорити англійською, весь приріст відбувався у закладах із викладанням англійською мовою¹⁰⁰.

Звичайно, насторожує те, що міста, де були створені кол-центри, так чи інакше різняться. Тому економіст Роберт Дженсен з Каліфорнійського університету в Лос-Анджелесі пішов ще далі, провівши досконало продуманий рандомізований експеримент. З 2002 по 2005 рік він організував безкоштовні інформаційні заняття та набір на роботу в галузі аутсорсингу бізнес-процесів (АБП) для молодих жінок із випадково обраних сіл у сільському штаті Хар'яна, на північ від індійської столиці Нью-Делі. Не дивно, що порівняно з іншими випадково обраними селами, яких не зачепив рекрутинговий процес, серед цих спостерігалось збільшення зайнятості молодих жінок в АБП. Набагато дивнішим є те, що в

селах, де три роки тому відбувся набір молодих жінок на роботу, до школи було зараховано на 5 % більше дівчаток віком від 5 до 11 років, хоча штат Хар'яна відомий як найбільш дискримінаційний за гендерним принципом. Крім того, фізична вага дівчат була більшою, імовірно, тому, що батьки краще дбали про них — люди явно зрозуміли цінність інвестицій у дівчат¹⁰¹.

Оскільки батьки здатні реагувати на зміни в потребах освіченої робочої сили, найкраща освітня політика для «вала попиту» — це відсутність такої політики. Привабте інвестиції в бізнес, що потребує кваліфікованої робочої сили, і виникне потреба в кваліфікованих кадрах, а, отже, попит на їхню підготовку. Цей ефект пошириться далі, оскільки батьки почнуть дійсно піклуватися про освіту своїх дітей. Вони чинитимуть тиск на педагогів, щоб вони навчали дітей так, як того хочуть батьки. Якщо державні школи не зможуть забезпечити якісну освіту, з'явиться ринок приватних шкіл. Конкуренція на цьому ринку, стверджують «вала попиту», гарантуватиме: батьки отримають якісне навчання, якого вони бажають для своїх дітей.

Що керує рішеннями в галузі освіти?

В основі погляду «вала попиту» лежить ідея, що освіта — це просто інша форма інвестиції: люди вкладають в освіту так, як вони інвестують у будь-що інше, щоб заробити більше грошей, а в цьому разі — збільшити прибуток.

Очевидною проблемою освіти як інвестиції є те, що інвестують батьки, а діти отримують переваги, інколи набагато пізніше. І хоча чимало нащадків, по суті, віддячують батькам за таку допомогу, дбаючи про них на старості літ, багато хто робить це неохоче, просто «відбуває повинність» або відмовляється від батьків узагалі. І навіть коли діти слухняні, не завжди існує гарантія, що зайва децимля грошей, яку вони заробляють завдяки додатковому року навчання в школі, трансформується в щось значно більше для батьків. Дійсно, ми зустрічаємо батьків, котрі шкодують про той день, коли їхні нащадки стали досить багатими й переїхали до власного будинку, прирікши їх на самотнє старече життя. Економіст з Єльського

університету Пол Шульц (між іншим, один з експертів у питанні, як сім'ї приймають рішення щодо освіти) розповів якось нам про свого батька, відомого економіста й лауреата Нобелівської премії — Теодора Шульца, який, так само, як і мати, був проти його навчання, бо хотів залишити сина на фермі.

З іншого боку, чимало батьків пишаються й задоволені тим, що їхні діти досягають успіхів (і діляться добрими новинами із сусідами). У цьому сенсі вони відчують, що діти їм справді гідно віддячили, навіть якщо не отримують ні копійки від них. Тобто з погляду батьків освіта — це частково інвестиція, але й частково «дарунок», який вони пропонують своїм дітям, а також розкіш, яку вони дозволяють собі.

Звичайно, існує і зворотний бік проблеми: більшість батьків займають владну позицію щодо своїх дітей — вони вирішують, хто йтиме в школу, хто залишатиметься вдома або вийде на роботу, і як витратити їхній заробіток. Глава сім'ї може цинічно роздумувати над тим, скільки матиме із заробітку своєї дитини до того часу, коли вона стане досить дорослою, щоб висловлювати незгоду. Він не цінує освіту заради освіти і, цілком можливо, вирішить забрати дитину зі школи й відправити її на роботу в десятирічному віці. Інакше кажучи, тимчасом як економічна віддача від освіти (яка вимірюється додатковими доходами освіченої дитини), очевидно, відіграє важливу роль, багато інших речей також мають значення: це наші надії на майбутнє, наші очікування від дітей, захоплення від своєї щедрості до них тощо.

«Точно, — говорить вала пропозиції, — ось чому деякі батьки потребують заохочення». Ми не можемо зробити право дитини на нормальне дитинство і гідну освіту заручниками батьківської примхи або жадоби. Будівництво школи та найм вчителів — це перший важливий крок для зниження витрат, але цього може бути недостатньо. Багато країн просто не дають батькам вибору: діти мають відвідувати школу до певного віку. Але це не діє там, де потенціал держави обмежений, а обов'язкову освіту неможливо втілити в життя. У таких країнах влада повинна зробити її фінансово доцільною для батьків, щоб ті відправляли своїх дітей до школи. Ця

ідея стоїть за новим інструментом вибору в освітній політиці: умовна передача грошових коштів.

Цікава історія умовних грошових переказів

Коли Сантьяго Леві, колишній професор економіки Бостонського університету, обіймав посаду заступника міністра в мексиканському Міністерстві фінансів з 1994 по 2000 рік, йому було доручено реформувати заплутану систему державного фінансування. Він вважав, що пов'язуючи отримання грошей з інвестицією в людський капітал (охорону здоров'я та освіту), він зміг би забезпечити, щоб витрачені сьогодні гроші сприяли викоріненню бідності не лише в короткостроковій, а й у довгостроковій перспективі — усе завдяки вихованню здорового й добре освіченого покоління. Це надихнуло на створення проекту «Прогреса» — першої програми грошових переказів «з певними умовами». Вона пропонувала гроші бідним сім'ям, але за умови, що їхні діти регулярно відвідуватимуть школу. Родини отримували більше грошей, якщо діти ходили до середньої школи, а не початкової. Також їм доплачували, якщо навчалася дівчинка. Щоб платежі були політично прийнятними, їх позиціювали як «компенсацію» сім'ї за заробітну плату, втрачену, коли їхня дитина пішла до школи, а не на роботу. Але насправді мета полягала в тому, щоб для родини було занадто дорого не відправляти своїх нащадків у школу, незалежно від того, як сім'я ставилася до здобуття освіти.

Сантьяго Леві мав ще одну мету — захистити програму під час зміни уряду, що очікувалася через кілька років, оскільки кожен новий президент зазвичай починає зі скасування всіх старих програм і запуску своїх власних. Він з'ясував: якщо програма матиме великий успіх, то новій владі буде нелегко позбутися її. Тому замість просто прийняти наявну програму, він розробив пілотний проект і, що було дуже незвично для тих днів, запропонував його лише для випадково обраної групи сіл. Це дало змогу ретельно порівняти результати обраних і необраних населених пунктів. Пробний проект показав, поза всяким сумнівом, що така програма дійсно суттєво збільшує кількість учнів, особливо на рівні середньої школи.

Зарахування до середньої школи збільшилося із 67 до приблизно 75 % для дівчаток і з 73 до близько 77 % для хлопчиків¹⁰².

Коли влада згодом змінилася — програма вижила, хоча й була перейменована на «Опортунідадез». Чого він, ймовірно, не очікував, то це зародження двох нових тенденцій. По-перше, програма грошових переказів «з певними умовами» поширилася як пожежа по всій Латинській Америці, а потім і в інших частинах світу. Мер Нью-Йорка Блумберг навіть дозволив спробувати цю програму у своєму місті. А по-друге, коли інші країни починають свої власні програми грошових переказів, вони зазвичай також здійснюють низку рандомізованих досліджень для оцінювання. У цих експериментах змінюються елементи програми, щоб осмислити й запропонувати кращий проект.

Парадоксально, але в Малаві одна з копій програми привела нас до переосмислення успіху «Прогреси». Дослідники й практики почали запитувати, чи може програма «без умов» мати такий самий ефект, як і грошовий переказ «з умовами». Дослідження Сари Берд, Крейга Макінтоша і Берка Озлера зненацька виявило, що умови не мають жодного значення. Вони запропонували сім'ям дівчаток шкільного віку переказ від 5 до 20 доларів (за ПКС) на місяць. В одній групі переказ був обумовлений зарахуванням у школу. В іншій такої умови не було. Третя група (контрольна) не одержала переказу. Ефект був значним (після року дослідження відсів у контрольній групі становив 11 %, і тільки 6 % серед тих, хто мав зиск від переказу), але однаковим для отримувачів переказу з умовами і без умов¹⁰³. Батьків не треба змушувати посилати своїх дітей до школи, їм треба допомогти матеріально.

З цього дослідження можна дещо припустити: батьки в Малаві не мали б жодної можливості платити за навчання без переказу, або що вони просто не могли дозволити собі відмовитися від грошей, які заробляли їхні діти. Звичайно, не було б проблеми, якби вони могли позичати кошти для фінансування інвестицій в освіту, але, як ми побачимо в наступному розділі, бідним дуже важко брати в борг навіть для своїх поточних потреб. Позики для фінансування освіти своєї десятирічної дитини, засновані на тому, чим вона буде займатися в двадцять, — абсолютно нездійсненна мрія. Інше

припущення полягає в тому, що батьки сприймають освіту просто як ще одну річ, яку можна купити за гроші: коли вони мають більше грошей, вони купують її більше, разом з усім іншим. І, мабуть, ще цікавіше припущення: соціальна допомога, виводячи батьків із крайніх злиднів, дала їм ментальний простір, щоб зосередитися на довгострокових рішеннях, як-от шкільне навчання.

Хоч би яким було пояснення, воно свідчить про те, що економісти називають «ефектами доходу» від освіти: Джамал отримає нижчий рівень освіти, ніж Джон, бо його батьки бідніші, хоча приріст доходів від освіти однаковий для обох. Той факт, що існують сильні ефекти доходу, корелює з нашими даними із вісімнадцятьох країн. У них ми помітили, що частка витрат на освіту прямує вгору, якщо йти від тих, хто живе на менш ніж долар на день, до тих, хто витрачає 6–10 доларів. Ураховуючи, що кількість дітей, народжених у кожній родині, різко знижується зі зменшенням доходу, це означає: витрати на освіту однієї дитини зростають набагато швидше, ніж загальні витрати на споживання. Це протилежне тому, що можна було б очікувати у світі, де освіта — це інвестиція, як і багато чого іншого, як переконують нас «вала попиту». У такому разі ми очікуємо, що витрати на освіту мають визначатися потенційними вигодами, а не доходом батьків.

Наука від Сухарто

Узявши до уваги, що доходи батьків відіграють таку важливу роль у визначенні інвестицій в освіту, перекласти їхнє регулювання лише на ринок — це відібрати можливість у кожної дитини, хоч би де вона жила, здобути освіту відповідно до її здібностей: державне втручання потрібне, щоб наблизитися до соціально ефективного результату. Але, як зазначили Фостер і Розенцвейг багато років тому, якби освіта була досить цінною, батьки, які не можуть дозволити собі навчати дітей, тиснули б на місцеві уряди з вимогою будувати нові школи. Як і раніше, сьогодні немає підстав для виключно директивної політики будівництва навчальних закладів, не кажучи вже про міжнародні зусилля.

Як доказ правильності цієї теорії, хитрий «вала попиту» Вільям Істерлі вказує на багато випадків широкомасштабних будівництв шкіл у країнах, які щойно пройшли через деколонізацію. У книжці «Важкі пошуки зростання» він розповідає, що темпи економічного зростання не підвищилися в країнах, де охоплення шкільною освітою значно збільшилося, і робить висновок, що державні інвестиції в освіту були невиправданими¹⁰⁴. Але проблема в тому, що ми поки не маємо достатньої інформації для порівняння країн, де охоплення шкільною освітою значно збільшилося, із країнами, де цього не відбулося. Часто існували важливі політичні засади, які примушували деякі з цих держав будувати школи, тимчасом як інші цього не робили. Але як дізнатися, що сталося б, якби ці засади проігнорували?

На щастя, ми маємо дані низки тематичних досліджень, які допомагають визначити вигоду директивних освітніх стимулів. І доброю новиною є те, що, незважаючи на низьку якість освіти, школи, як і раніше, приносять користь. У докторській дисертації Естер вивчила приклад Індонезії, де після першого нафтового буму 1973 року диктатор країни генерал Сухарто вирішив удатися до масового будівництва шкіл¹⁰⁵. Це була класична директивна програма: школи будували на підставі заздалегідь визначеного правила, за яким віддавали чітку перевагу районам, де кількість дітей, не залучених до шкільного навчання, була найвищою. Якщо відсутність шкіл у цьому районі відображала відсутність інтересу до освіти, то ця програма мала бути прикрою помилкою.

Насправді, програма ІНПРЕС (Instruksi Presiden, або інструкція президента) мала великий успіх. Щоб оцінити його, Естер порівняла зарплати дорослих, які були досить юними, щоб мати вигоду від новозбудованих шкіл, з тими, які були значно старшими й втратили свій шанс піти в ці школи. Вона виявила, що заробітна плата молодшого покоління порівняно зі старшим була значно вищою в районах, де було побудовано більше шкіл. Поєднуючи вплив на освіту й заробітну плату, вона доходить висновку, що кожен додатковий рік початкової школи, завдяки новим закладам, піднімає зарплату приблизно на 8 %. Ця ситуація дуже схожа на ту, що широко відома в США¹⁰⁶.

Обов'язковість навчання — ще одна класична директивна програма. У 1968 році в Тайвані було прийнято закон, за яким усі діти мали здобути 9-річну шкільну освіту (попередній закон вимагав тільки шість років навчання). Кріс Шпор, який працює на Азійський банк розвитку, показав, що цей закон мав значний позитивний вплив на шкільну освіту як хлопчиків, так і дівчаток, а також на перспективи працевлаштування, особливо для дівчат¹⁰⁷. Переваги освіти не лише матеріальні: Майкл Гроссман з Міського університету Нью-Йорка і його співавтори Шин-Ї Чжоу, Цзін-Тан Лю і Тед Джойс із Ліхайського, Національного тайванського університету і Коледжу Баруха відповідно показали, що програма мала великий вплив на зменшення рівня дитячої смертності¹⁰⁸. Також серед дівчат у Малаві, які не кинули школу завдяки грошовим переказам, був менший показник вагітності. Це лише кілька прикладів далекосяжних наслідків освіти, але вони особливо показові, адже відтворюють ситуації, коли ми можемо бути хоч трохи впевненими у тому, про що ми дізнаємося.

Учора полеміка, сьогодні пазл

Іноді здається, що обидві точки зору частково слушні — пропозиція самотужки здатна чинити позитивний вплив, але попит також важливий. Люди здобувають освіту лише тому, що школи побудовані в їхніх районах, і вони заробляють більше завдяки цьому щасливому випадку. Але водночас вони знаходять і способи навчатися без директив, коли справжня робота приходить до місць їхнього проживання.

Це, однак, ускладнює пазл якості освіти: якщо батьки готові віддати своїх дітей до школи, а влада хоче (або змушена) виплачувати заробітні плати вчителям, фінансувати шкільне будівництво і надавати соціальну допомогу батькам, а, коли необхідно, то й трішки спонукати їх, то що перешкоджає нащадкам здобути корисну освіту? Чому батьки нічого не роблять, щоб переконатися, що їхні діти не витрачають намарно роки, проведені в школі? Чому ці малята сидять на камінні, якщо могли б сидіти за партами?

Очевидно, існує не одна відповідь на ці запитання. Наприклад, той факт, що вчителі уникають роботи, достеменно має щось спільне з більшими проблемами політичної економії, яких ми торкнемося наприкінці книжки. А поки зосередимося на одному ключовому питанні, унікальному в освітній галузі: своєрідний спосіб, у який очікування від освіти спотворює те, чого вимагають батьки, що дає школа, чого досягають діти, а також спричиняє колосальне марнотратство.

Лотерея

Кілька років тому ми запросили батьків із дітьми на заняття зі створення колажу, який організували в закладі неформальної освіти (НФО) за допомоги НУО «Сева Мандір» і її партнерської організації «Від'я Бхаван». Ми привезли стос глянцевого журналу і звернулися до батьків із проханням вирізати певні фотографії, які проілюстрували б те, що, на їхню думку, дасть освіта їхнім дітям. Ідея полягала в тому, щоб вони, із допомогою власних чад, склали колаж.

Закінчилося тим, що всі роботи вийшли дуже подібними: обсипані фотографіями золотих ювелірних виробів, діамантів та різних сучасних моделей автомобілів. У журналах були й інші зображення — спокійні сільські краєвиди, рибальські човни, кокосові пальми, але, якщо вірити зображеному на колажах, освіта існує не для цього. Батьки вважали, що навчання їхніх дітей — це насамперед спосіб надбати (значне) багатство. Очікуваним шляхом здобуття матеріальних благ більшість із них вважає роботу в державних установах (наприклад, посада учителя) або, якщо це неможливо, то в офісі. Транг Нгуєн, яка на час експерименту була аспіранткою Массачусетського технологічного інституту (а нині працює у Світовому банку), опитала батьків дітей із 640 мадагаскарських шкіл: яким, на їхню думку, буде зарібок дитини з початковою і повною середньою освітою. 70 % вважали, що випускник середньої школи отримає державну роботу, хоча насправді її одержують 33 %¹⁰⁹.

Крім того, дуже мало цих дітей навчатимуться до шостого класу в закладі НФО Удайпура, не кажучи вже про випускний іспит,

склавши який, можна отримати мінімальну кваліфікацію для будь-якого виду роботи, що потребує освіти. І не скажеш, що батьки нічого не знають про це: на Мадагаскарі, де Нгуєн дізнавалася їхню думку про віддачу від навчання, виявилось, що дорослі оцінюють її *на середній рівень*. Але вони схильні або сильно перебільшувати, або, навпаки, применшувати потенційну віддачу від освіти. Батьки бачать освіту як лотерейний білет, а не як безпечну інвестицію.

Пак Сударно, збирач металобрухту в нетрях Кіка Дас в індонезійському Бандунгу, дуже прозаїчно й коротко розповів нам, чому він відомий як «найбідніший у районі». Коли ми зустрілися з чоловіком у червні 2008 року, його молодший син (найменший з дев'яти дітей) збирався піти до середньої школи. Він вважав, що, найімовірніше, після закінчення навчального закладу хлопчик отримає роботу в прилеглому торговому центрі, де вже працював його брат. Цю посаду молодший син міг би обійняти і без додаткової освіти, проте Пак Сударно вирішив, що є сенс закінчити середню школу, навіть якщо це означатиме три роки упущеної заробітної плати. Його дружина сподівалася, що хлопчик вступить до університету. Пак Сударно відчував недосяжність такої мрії, але подумав, що це дасть хоча б якусь ймовірність для сина отримати роботу в офісі, найкращу можливу роботу, яка передбачала безпеку і респектабельність. На думку чоловіка, шанс був вартий того, щоб спробувати його використати.

Чи існує S-подібна крива освіти?

Це переконання, що освіта є грою, у якій переможець отримує все для успіху під час іспиту на атестат зрілості, як помітить читач, тісно пов'язане з нашою старою знайомою — S-подібною кривою. Чорна лінія на рисунку 3 (с. 106) подає очікувану презентацію усвідомлених вигод від навчання. Початковий рівень освіти не має жодного позитивного впливу, але щойно дитина досягне достатнього рівня, інвестиції виправдовуватимуть себе повною мірою.

Як ми бачили на прикладі харчування, S-форма означає, що для батьків є сенс покласти всі освітні інвестиції в кошик дитини, у якому вони вбачають найбільший потенціал, переконавшись, що

нащадок здобуде достатній рівень освіти, замість розпорошити невеличку суму інвестицій на всіх малят. По сусідству з Шантарамою, у селі Наґанаджі, ми натрапили на фермерське господарство з сімома дітьми. Жоден із них не навчався далі 2-го класу, за винятком наймолодшого, 12-річного хлопчика. Батьки були незадоволені якістю навчання в державній середній школі, де він провів рік. Тому на той момент хлопчик ходив до 7-го класу приватного інтернату, розташованого в селі. Маючи дохід з ферми приблизно 3000 рупій на місяць (1400 доларів за ПКС), вони сплачують 3500 рупій на рік за його навчання в школі, плюс плату за гуртожиток та 60 рупій на місяць за позакласну допомогу (відповідно 1600 і 2 долари за ПКС). Його мати (й один зі старших братів) пояснили нам, що хлопець був єдиною кмітливою дитиною в сім'ї. Ця готовність вживати такі слова як «нерозумний» і «кмітливий» щодо власних дітей, часто за їхньої присутності, — явище світового масштабу серед бідних. Вона повністю узгоджується зі світоглядом, що слід платити велику ціну за вибір переможця (і залучити всіх у сім'ї до його підтримки).

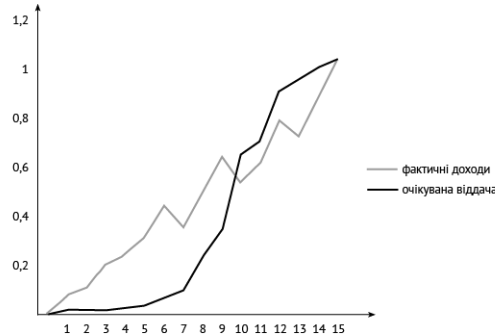


Рис. 3. Реальна та очікувана віддача від освіти в Індонезії

Маріанна Бертран з Чиказького університету, Лі Лінден з Колумбійського університету, Феліпе Баррера-Оросіо зі Світового банку і Франсіско Перес Калле з Міністерства освіти Колумбії знайшли переконливі докази схильності концентрувати ресурси на одній дитині. Вони вивчали переказ грошових коштів з умовою в місті Богота, Колумбія. Програма мала обмежені ресурси, і батьки запропонували запровадити жеребкування серед тих їхніх дітей, які претендували на це право за віком. Опікуни переможців мали

отримувати щомісячний переказ, допоки дитина регулярно відвідуватиме школу. Ті, кому пощастить у лотереї, з більшою ймовірністю постійно ходитимуть до освітнього закладу, їх знову реєструватимуть на новий навчальний рік. А ті, хто отримав версію програми, де частина переказу була обумовлена навчанням у коледжі, набагато ймовірніше вступлять до нього. Тривожним виявився той факт, що одна дитина з двох або більше дітей з однієї сім'ї, яка прогнала лотерею, мала менше шансів бути зарахованою до школи, ніж діти із сім'ї, де програли обоє. І це попри збільшення доходів сім'ї, яка, як ми бачили, мала допомагати іншій дитині. Коли переможець обраний, ресурси зосереджуються на ньому (або на ній, оскільки немає жодних доказів, що ця поведінка є гендерно обумовленою, принаймні в Колумбії). Незважаючи на те, що в цьому разі зрозуміло — це просто удача обрала переможців¹¹⁰.

Водночас відсутні як докази, що переможець справді здобуває все, так і свідчення того, що навчання не має значення на початкових рівнях. Як ми бачили в Індонезії, кожен рік початкової освіти приносить користь у розмірі близько 8 % додаткової заробітної плати, що дуже близько до показника віддачі від освіти у США. Сіра лінія на рисунку 3 показує фактичне збільшення заробітної плати за кожен рік навчання, які ми виявили в Індонезії. На відміну від того, як ми намалювали очікуване співвідношення, воно не S-подібне: виявляється, це майже пряма лінія до коледжу (де навчатиметься кілька дітей). Цілком можливо, що віддачі більш високого рівня освіти також вищі. Але про це важко судити, оскільки ті, хто отримує доступ до середньої освіти або коледжу, багато в чому абсолютно різні. Що ми знаємо напевне — так це те, що кожна зернина освіти допомагає. Люди, які добре читають, найімовірніше, читають газети та оголошення і дізнаються, коли для них буде доступна програма державної допомоги. Доведено, що люди, які хоч трохи знаються на математиці, краще ведуть бізнес: Овен Озієр, аспірант Каліфорнійського університету в Берклі, продемонстрував саме цю виявлену в Кенії закономірність. Там, як і в багатьох інших африканських країнах, дітей допускають до середньої школи, якщо вони склали суворий вступний іспит. Озієр порівняв методи роботи фермерів, які підлітками отримали оцінку трохи нижчу або трохи

вищу за прохідну. Він вважає, що той, хто склав іспит, з більшою імовірністю отримував роботу в офісі. Але більшість, як і раніше, займалися фермерством. Ті з них, хто пішов до вищих навчальних закладів, найпевніше, використовують добрива й сучасні методи ведення сільського господарства, в результаті заробляючи значно більше. Додайте до цього негрошові вигоди, які ми обговорювали, наприклад, ті дівчата, які залишаються в школі, мають значно менше шансів завагітніти¹¹¹.

Отож пастки бідності, ґрунтованої на освіті, існувати не повинно — навчання цінне на кожному рівні. Але віра батьків у те, що вигоди від освіти мають форму S-подібної кривої, стимулює їх до такої поведінки, ніби пастка бідності існує. Як ми побачимо далі, тим самим вони ненавмисно створюють таку пастку.

Найкращий учень у класі

Не лише батьки прагнуть, щоб їхні діти отримали максимальну оцінку на випускному іспиті: уся система освіти входить з ними у змову. Навчальна програма й організація навчання беруть початок із колоніального періоду, коли школи були призначені для виховання місцевої еліти. Незважаючи на збільшення потоку нових учнів, учителі як і раніше вважають, що їхнім покликанням залишається підготовка найкращих дітей до складних іспитів, які в більшості розвиткових країн існують як бар'єр перед останніми двома роками середньої школи або перед коледжем.

Якось ми пішли з кількома працівниками «Пратхам» на одне звичайне заняття до школи в місті Вадодара у Західній Індії. Наш візит було анонсовано, і вчитель явно хотів справити хороше враження на гостей. Він намагався зробити це, накресливши на дошці дуже складну фігуру (вона являла собою один із тих диявольськи розумних доказів, що ними славиться Евклідова геометрія) і супроводжуючи картинку довгою лекцією. Усі діти (учні 3-го класу) слухняно розмістилися вервечками на підлозі і сиділи дуже тихо. Деякі намагалися накреслити подобу фігури на своїх крихтих грифельних дошках, але якість крейди була жахливо

низькою. Зрозумілим було тільки те, що жоден із них не усвідомлював, що діється навколо.

Цей учитель не був винятком. Ми бачили безліч прикладів такого плану елітарної упередженості серед учителів у розвиткових країнах. У співпраці з Паскалін Дюпа і Майклом Кремером Естер допомогла реорганізувати кенійські класи, залучивши до роботи ще одного вчителя, щоб поділити навчальну групу на дві частини. Кожен клас було сформовано на основі попередніх досягнень, щоб допомогти дітям дізнатися те, чого вони ще не знають. Потім учителів призначили на «верхній» або «нижній» рівень, провівши публічне жеребкування. Педагоги, які «програли», були засмучені, пояснюючи, що нічого не одержать від учительської справи й будуть звинувачені в низьких оцінках своїх учнів. Після цього вони скоригували свою поведінку: під час випадкових відвідувань учителі, призначені на нижчий рівень, значно частіше пили чай в учительській, а не навчали дітей, на відміну від тих, хто призначений викладати в класі верхнього рівня¹¹².

Соціологічний детермінізм

Проблема не у високій меті як такий. Дійсно руйнівною її робить поєднання з низькими очікуваннями щодо знань і навичок учнів. Якось ми пішли з місцевими працівниками «Пратхам» подивитися на іспити дітей в Уттаракханді, у передгір'ях індійських Гімалаїв. Стояв чудовий осінній день і було важко не відчувати, що іспити стали чимось на зразок вторгнення. Діти, яких ми йшли перевіряти, звісно, так і думали. Один із них енергійно кивнув у відповідь на запитання, чи ходить він до школи, і здавався досить поступливим, коли ми сказали, що поставимо йому кілька запитань. Але щойно інтерв'юер передав йому листок із текстом, хлопчик так рішуче подивився в інший бік, як може це зробити лише семирічна дитина. Дорослий відчайдушно намагався умовити його просто подивитися на аркуш, обіцяючи красиві картинки і кумедне оповідання, але його розум був недоступний; мати бурмотіла слова підбадьорення, але певна половинчастість її зусиль дала можливість припустити, що вона не очікувала від хлопчика зміни його рішення. Коли ми

поверталися до машини після інтерв'ю, літній чоловік у короткій курній дхоті (пов'язка на стегна, яку бідні фермери носять у цьому окрузі) і пожовклій футболці йшов поруч із нами: «Діти з таких сімей, як наші...» — сказав він, пропонуючи нам додумувати продовження. Ми бачили той-таки песимізм на обличчі матері й на обличчях багатьох матерів: дитина не збиралася говорити, а ми витрачали наш час.

Посилання на певний старомодний соціологічний детермінізм щодо кастової, класової чи етнічної належності рясніють у розмовах за участю бідних. Наприкінці 1990-х група дослідників на чолі з Жаном Дрезом підготувала доповідь про стан освіти в Індії — звіт PROBE. Один із його висновків був таким: «Чимало вчителів прагнуть уникнути призначення до віддалених або глухих сіл. Однією з практичних причин є незручні поїздки до місця роботи або погані умови життя в таких населених пунктах. Інший поширений чинник — відчуження від місцевих жителів, про яких іноді кажуть, що вони розбазарюють свої гроші на спиртне, не мають потенціалу для навчання або просто «поводяться, як мавпи». Віддалені або відсталі округи також розглядаються як безплідний ґрунт для зусиль учителя». Один молодий педагог просто сказав групі, що неможливо спілкуватися з «дітьми репаних батьків»¹¹³.

Щоб дізнатися, чи впливає це упередження на поведінку вчителів у ставленні до учнів, Рема Ханна з Гарвардського університету та Лі Лінден звернулися до педагогів із пропозицією оцінити низку іспитів. Вони не знали учнів, але половині вчителів, обраних випадковим чином, сказали повне ім'я дитини (яке включає назву касты). Решта були повністю анонімні. Дослідники виявили, що в середньому педагоги поставили значно гірші оцінки учням нижчої касты, якщо вона була їм відома. Але цікаво, що робили це вчителі не вищої касты. Педагоги нижчої виставляли *частіше* гірші оцінки учням нижчої касты. Ймовірно, вони були переконані, що ці діти не можуть навчатися добре¹¹⁴.

Але хіба стан сім'ї впливає на хист учня чи хіба потенціал дитини визначається оцінкою батьків і вчителів? У 1991 році Ізраїль провів один із найпрекрасніших соціальних експериментів нашої епохи: 15 тисяч переважно незаможних ефіопських євреїв були за один день

транспортовані повітряним мостом з Аддіс-Абеби і розселені по громадах усього Ізраїлю. Ці діти-ефіопи, чії батьки в середньому ходили до школи від одного до двох років, пішли в початкові навчальні заклади з іншими дітьми як давніх ізраїльських поселенців, так і недавніх іммігрантів із Росії, чії батьки в середньому відвідували школу одинадцять із половиною років. Умови сімей цих двох груп не надто різнилися. Десятьма роками пізніше Віктор Лаві, ізраїльський економіст, дослідив їхню успішність. У той час, коли учні набору 1991 року збиралися закінчити середню школу, ми побачили, що відмінності значно звузилися. 65 % ефіопських дітей дійшли до 12-го класу, не залишаючись на другий рік, порівняно із 74 % таких дітей російських емігрантів. Виявляється, що навіть дуже суттєві недоліки, як-от стан сім'ї та попередні умови життя, можуть бути компенсовані, якщо забезпечено належні умови¹¹⁵.

Наврочене

Поєднання завищених очікувань і маловіри може бути нездоланно вбивчим. Як ми бачили, люди здаються через віру в S-подібну криву: якщо батьки не сподіваються, що дитина здатна перетнути «пагорб», вони можуть взагалі відмовитися від спроб. Але така поведінка створює пастку бідності навіть там, де її не було від самого початку. Якщо вони відмовляться, то ніколи не зрозуміють, чи зможе це зробити їхня дитина. І навпаки, сім'ї, які припускають, що їхні нащадки можуть перевершити очікуваний результат, або які не хочуть визнати, що їхня дитина залишиться неосвіченою, намагаються зі зрозумілих історичних причин стати елітарними сім'ями і, зрештою, підтвердити свої «високі» надії. Як любить згадувати один із учителів початкових класів, який навчав Абхіджіта, коли той відставав у 1-му класі, усім якось удалося переконати себе, що він був занадто далеко попереду групи і насправді нудився. Хлопця перевели в наступний клас, однак і там він одразу ж почав відставати в навчанні до того, поки вчитель не став приховувати його домашню роботу, щоб кращі учні не почали дивуватися, з якої мудрості його не лишили вчитися на другий рік і що він робить у

їхньому класі. Якби не батьки-академіки, він би був значно менше упевненим у собі і не мав би привілейованості в школі; найімовірніше, його б відправили на заняття для тих, хто відстає, або попросили покинути школу.

Діти самі використовують цю логіку при оцінюванні власних здібностей. Клод Стіл, відомий соціальний психолог Стенфордського університету, продемонстрував силу того, що він називає «загроза стереотипу» в американському контексті. Він довів, що жінки справляються краще з математичними тестами, коли їм чітко сказали, що стереотип про гірші результати жінок у математиці не стосується цього конкретного випробування; афроамериканці гірше складають тести, якщо повинні почати із зазначення своєї раси на титульному аркуші¹¹⁶. На основі Стілової роботи Пріянка Пандей і Карла Хоффа, дві дослідниці зі Світового банку, проводили експеримент із подолання лабіринту в індійському штаті Уттар-Прадеш, де діти нижчої касты змагалися проти дітей вищої¹¹⁷. Вони виявили, що малеча із соціально нижчих прошарків добре змагалася з ровесниками із соціально вищих допоки кастова належність не згадувалася. Але щойно першим нагадали, хто вони і з ким змагаються (просто запитавши їхні повні імена до початку гри) — їхні здобутки значно погіршувалися. Автори стверджують, що це може бути частково зумовлене страхом бути несправедливо оціненими явно елітарними організаторами гри. Але також до цього може призводити інтерналізація¹² стереотипу. Дитина, яка виявляє, що в школі важко навчатися, ймовірно, звинувачує себе, а не вчителів, коли вона не може зрозуміти того, що викладається. Урешті-решт учень може вирішити, що не придатний для школи, «дурний», як і більшість його товаришів, і відмовитися від освіти, ловлячи ґав на уроці або, як діти Шантарами, взагалі не відвідуючи школу.

Стосовно вчителів, котрі мають справу з класом, повним, на їхню думку, дітей-нездар, то є сенс зосередити зусилля на невеликій частині тямущих учнів. Офіційний навчальний план підштовхує їх далі в цьому напрямку — завжди до вивчення є багато матеріалу, і вчителі вважають, що вони зменшать шанси кращих учнів на успіх, якщо ті занадто сповільняться. Першого разу, коли ми брали участь

у повномасштабному тестуванні в індійському місті Ваходара (де ми мали урок геометрії), ми наївно використовували методику для визначення рівня освіти. Наша перша спроба нагадувала злий жарт: учитель, який мав наглядати за іспитом, записав відповіді на дошці, а учні їх скопіювали. В одному класі всі діти навіть записали однакове ім'я. Під час другої спроби, яка була ретельніше організована, ми виявили чому так трапилося. Викладачі були збентежені, бо тест, який ми запропонували (і який відповідав навчальному плану для учнів 3-х і 4-х класів), був занадто складним для реальних учнів 3-х і 4-х класів. Оцінки на першому коректно проведеному іспиті були такими низькими, що ми вимушені були повністю змінити його суть, щоб зосередитися саме на базових знаннях.

Змарновані ресурси

Оскільки ані навчальна програма, ані методи викладання не пристосовані до потреб дітей, спроби поліпшити шкільництво завдяки додатковим ресурсам зазвичай розчаровують. На початку 1990-х Майкл Кремер шукав спосіб, як випробувати простий варіант чи не найпершого рандомізованого оцінювання політики втручання в розвиткові країни. Для першої спроби Майкл хотів застосувати беззаперечний приклад, коли таке втручання могло б мати великий вплив. Підручники, як здавалося, були ідеальним варіантом: школам у західній Кенії (де мало проводиться дослідження) надзвичайно бракувало книжок, тому всі погодилися, що вони стануть істотним ресурсом. Було випадково обрано 25 навчальних закладів зі 100, де розподілили підручники (офіційно затверджені книжки для відповідних класів). Результати були невтішними: не було виявлено жодної різниці в контрольних роботах учнів, які одержали підручники, і тих, хто їх не отримав. Однак Майкл помітив, що діти, які спочатку дуже вирізнялися в навчанні (мали добру успішність), показали помітне поліпшення в школах, де видавали підручники. Історія почала набувати сенсу. Мовою освіти в Кенії є англійська, і підручники, звичайно, були написані нею. Але для більшості дітей англійська — це лише третя мова (після місцевого діалекту і суахілі, спільної для усієї Кенії), і вони розмовляють нею дуже погано.

Користь із підручників англійською мовою ніколи не була великою¹¹⁸. Цей експеримент повторили в багатьох місцях з іншими ресурсами (від магнітно-маркерних дощок до збільшення викладацького складу). Якщо нові надходження ресурсів не підтримувати змінами, вони не надто допоможуть.

Втрачений талант

Звичайно, справжня трагедія полягає не в змарнованих ресурсах, а у втраченому таланті. Серед тих, хто залишає школу між початковими класами і коледжем, і тими, хто ніколи не ходив до школи, багато, а можливо й більшість, — це жертви певних прорахунків: батьків, які змирилися занадто рано, учителів, які ніколи не намагалися їх навчати, власної сором'язливості. Імовірно, вони були недостатньо успішними в деяких тестах, до яких комусь не вдалося їх підготувати. Або їхній учитель робив такі спроби, але вони змагалися з тими, чиї батьки могли дозволити собі кращу підготовку або говорили англійською вдома. Хтось із цих людей майже напевно мав потенціал стати професором економіки або керівником корпорації. Замість цього вони знайшли роботу різноробочих, крамарів або, якщо пощастило, посади якусь дрібну бюрократичну посаду. Ніші, які вони залишили вакантними, захопили посередні діти настирливих батьків або таких батьків, котрі мали змогу запропонувати своїм дітям усі можливості для гідного життя.

Розповіді про великих учених від Альберта Ейнштейна до індійського математичного генія Рамануджана, які прославилися не через систему освіти, звичайно, добре відомі. Історія компанії «Раман бордс» показує, що цей приклад не може обмежуватися кількома надзвичайними людьми. Тамільський інженер В. Раман заснував «Раман бордс» в місті Майсур наприкінці 1970-х років. Компанія виробляла паперову продукцію промислового значення, як-от аркуші картону для електричних трансформаторів. Одного разу В. Раман зустрів під дверима фабрики юнака на ім'я Рангасвами, який просив будь-яку роботу. Він сказав, що походить із дуже бідної сім'ї, має деяку інженерну освіту, однак здобути в школі, а не в

коледжі. Повіривши запевненням, що хлопець працюватиме старанно, Раман запропонував йому швидкий інтелектуальний тест. Вражений результатами, він узяв хлопця під свою опіку. Коли виникала проблема, Рангасвами ставили завдання, і, працюючи спочатку з Раманом, але частіше сам, він знаходив її творче рішення. Фірма Рамана була врешті-решт придбана гігантською шведською мультинаціональною компанією АВВ, і нині це найефективніше із багатьох виробництво, якими та керує по всьому світу, включно зі Швецією. Рангасвами, людина, котра не має диплома інженера, обіймає посаду керівника технічного відділу. Його колега Крішнахарі, інша знахідка Рамана, — колишній тесля з невисокою офіційною освітою — головний менеджер відділу комплектування.

Арун, син Рамана, керував компанією до її продажу, а тепер володіє невеликим науково-дослідним підрозділом із кількома працівниками, які працювали з ним у «Раман бордс». Ядро його дослідницької групи складається з чотирьох осіб, серед яких жодного інженера, а двоє взагалі без середньої освіти. Вони геніальні, говорить Арун, але спочатку проблема полягала в тому, що працівники не володіли достатньою упевненістю висловлювати свою точку зору. Лише тому, що це була невелика фірма, яка до того ж займалася дослідними роботами, ми виявили їх. Але ця знахідка вимагала тривалої копіткої роботи, адже слід було підбирати й давати майбутнім працівникам завдання, щоб побачити, чи зможуть ті впоратися з ними. Весь час доводилося підбадьорювати хлопців.

Очевидно, цю модель нелегко відтворити. Проблема полягає в тому, що немає простих способів визначення талантів, якщо ви не готові витратити багато часу на те, чим мали займатися фахівці в системі освіти: дати людям достатньо шансів, щоб вони показали свої вміння та здібності.

Крім того, «Раман бордс» — не єдина фірма, яка вважає, що існує безліч невідкритих талантів. «Інфосис», один з індійських ІТ-гігантів, створив центри тестування, куди люди навіть без офіційної кваліфікації можуть приходити на іспит, що фокусується більше на розумових і аналітичних здібностях, ніж на знанні підручника. Ті, хто пройшов тести, стають стажерами, а успішні стажери отримують роботу. Ці альтернативні шляхи — джерело надії для людей, які

провалилися крізь зяючі діри в системі освіти. Коли «Інфосис» закритий свої випробні центри під час світової економічної кризи, це було головною новиною у ЗМІ.

Поєднання нереальних цілей, надто песимістичних очікувань і хибних стимулів для вчителів сприяло тому, що система освіти в розвиткових країнах неспроможна вирішити два свої головні завдання: дати кожному міцний базовий набір навичок і виявити таланти. Чи є вихід з цієї ситуації? Чи проблема занадто складна?

ПЕРЕБУДОВА ОСВІТИ: ЧОМУ ЦЕ ВАЖЛИВО

Переконавшись у провалі державної освіти, виникає природне запитання: чи може приватний сектор краще впоратися із завданням? Пропозиція надавати освіту через приватних підприємців, а не державу, — це не обов'язково повторення точки зору «вала попиту». Власне кажучи, ніщо не заважає державі субсидувати приватну освіту таким самим чином, як приватні компанії можуть нести відповідальність за будівництво мостів або водопостачання. Насправді, на сьогодні існує неймовірна кількість угод, за якими приватні школи мають відігравати важливу роль у процесі заповнення прогалін. Індійський Закон про право на освіту, який нещодавно був ухвалений за активної підтримки всього політичного бомонду (включно з лівими, які у всьому світі традиційно опонують ринку), — це версія так званої ваучерної приватизації, коли держава видає громадянам ваучери на оплату шкільного навчання. Так, приватні школи багато в чому виграють порівняно з державними. Але, на жаль, сам факт того, що приватні заклади служать інтересам своїх клієнтів — а ці клієнти можуть мати хибні переконання — обмежує шанси приватизації на вирішення проблеми.

Елітарна освіта

Ще до того, як експерти в галузі освіти висловили застереження щодо елітарної освіти, чимало амбітних батьків із низьким рівнем доходу у всьому світі вирішили, що вони мають віддати своїх дітей до приватних шкіл, навіть якщо їм доведеться заощаджувати. Це

викликало таке цікаве явище, як приватні навчальні заклади зі зниженими цінами по всій Південній Азії та Латинській Америці. Щомісячні платежі в цих приватних школах можуть бути всього півтора долара на місяць. Установи зазвичай досить скромні, заняття проводять у кількох кімнатах приватного будинку, а вчителями там працюють місцеві жителі, які не змогли знайти іншу роботу й вирішили заснувати освітній заклад. Тахір Андрабі, Джішну Дас і Асім Кхваджа — автори огляду «Навчальні та освітні досягнення в школах Пенджабу»¹¹⁹ — виявили, що відмінною передумовою відкриття приватних шкіл у пакистанському селі було відкриття в тому самому районі середньої школи для дівчат одне покоління тому. Освічені юнки, які шукають можливість заробити гроші, не покидаючи села, дедалі частіше долучалися до освітнього бізнесу.

Попри часом сумнівну кваліфікацію педагогів, приватні школи часто працюють краще, ніж державні. Усесвітнє дослідження прогулів виявило, що в Індії такі навчальні заклади найчастіше можна знайти в селах, де державні були особливо поганими. Крім того, у середньому приватні вчителі перебували на робочому місці на 8 % частіше, ніж учителі державних шкіл у тому самому селі. Діти, які відвідують приватні установи, успішніші в навчанні. В Індії 2008 року, за даними Щорічного звіту про освіту, 47 % п'ятикласників із державних шкіл не могли прочитати тексти для другокласників, а серед учнів приватних шкіл таких було 32 %. Згідно з дослідженням «Навчальних та освітніх досягнень у школах Пакистану», діти з приватних шкіл до третього класу випереджали дітей з державних на 1,5 року в англійській мові і на 2,5 року в математиці. І причина не лише в тому, що приватні школи залучають дітей із багатих сімей: розрив в успішності між учнями із приватних і державних шкіл був близький до десятикратного розриву в середньому між дітьми із високих і низьких соціоекономічних прошарків. Звичайно, це частково можна пояснити тим, що лише найобдарованіші діти найбільш мотивованих батьків потрапляють до приватної школи. Однак серед учасників розіграшу ваучерів, які пропонували на навчання в приватних середніх школах у столиці Колумбії місті Богота, переможці були успішнішими за переможених на стандартизованих тестах і мали на 10 % більшу імовірність успішно

закінчити школу й досягти кращих результатів на випускному іспиті¹²⁰.

З другого боку, успішність у середньостатистичній приватній школі навряд чи захоплює. В Індії, наприклад, третина п'ятикласників таких установ не вміли читати на рівні 1-го класу. Батьки дітей середніх класів із приватних шкіл наймають репетитора для занять після уроків.

Державні навчальні заклади можуть бути нікому непідзвітні, що пояснює їхню низьку продуктивність. Але як можна виправдати далеко не вражаючі результати приватних шкіл? Зрештою батьки, які відправляють туди своїх дітей, достатньо поінформовані і мотивовані; вони платять виконавцям. Дорослі також мають вибір шкіл: наприклад, у звіті «Навчальні та освітні досягнення в школах Пенджабу» наголошується, що половина населення штату живе в селах, де існує доступ до семи-восьми навчальних установ.

Ось одне із пояснень, чому приватні школи лишаяються непокараними: батьки не знають і не можуть оцінити ситуацію зсередини. Якось дослідники з проекту «Навчальні та освітні досягнення в школах Пакистану» надали батькам інформацію про середню успішність на контрольних роботах у школі, де навчається їхня дитина, а також в інших школах того самого села. Відтак батьки дітей із найгірших за успішністю закладів почали скаржитися, й успішність значно покращилася порівняно з іншими випадково обраними групами сіл, де інформації не було надано.

Брак інформації частково відображає той факт, що культура тестування, яка останнім часом стає дедалі популярнішою у США, усе ще слабка в більшості розвиткових країн. В Індії та Пакистані перший державний іспит діти складають у 16 років або пізніше, у Кенії — в 14, в Індонезії — у 12. А друга проблема повертає нас до тези «переможцю дістається все»: батьки хочуть, щоб приватні школи давали їхній дитині те, що вони розуміють як «елітарну» освіту, проте не в змозі контролювати якість освітніх послуг. Наприклад, як ми бачили, навчання англійською особливо популярне серед батьків у Південній Азії, адже ринок винагороджує за знання цієї мови. Проблема в тому, що саме з цієї причини люди,

які стають учителями приватної школи, зазвичай не особливо добре володіють англійською.

Перші кроки

Усе це наводить на думку, що передання шкіл до приватного сектору не стане панацеєю — багато з тих проблем, які притаманні державним закладам, породжені невдалими стосунками між усіма елементами системи. Вони залишаються проблемою, навіть якщо школа перебуває в приватному управлінні. Зокрема, очевидно, що обидва типи установ могли б працювати краще, якби намагалися навчати того, чого потребують учні. Коли, як згадувалося раніше, класи в Кенії були розділені на основі поточних знань дітей, що давало змогу вчителям якісніше враховувати їхні потреби, учні домагалися кращих успіхів¹²¹.

Аналогічне ключове питання, що вчителі не завжди допомагають учням засвоїти основні навички, — одним із головних стимулів для «Пратхам», освітнього руху, який бере початок зі Щорічного звіту про освіту, про який ми говорили на початку розділу.

Організаційний принцип «Пратхам» полягає в тому, що ми можемо досягти швидкого і фундаментального прогресу, якщо почнемо з основ («пратхам» означає «перший» у багатьох мовах на основі санскриту). Крім того, будь-яка доросла людина, яка добре читає, може з мінімальною підготовкою навчити цього ж і дитину: громада здатна взяти на себе відповідальність за освіту, замість перетворити її на привілей, дарований елітою.

За однією з моделей «Пратхам», НУО починають із проведення серії зустрічей, де заохочують сільські громади перевірити своїх дітей і отримати точну інформацію про їхні досягнення в навчанні. Після зібрання на основі того, що сільські жителі дійшли висновку про недостатню підготовку власних дітей, «Пратхам» обирає кількох добровольців і навчає їх протягом двох тижнів. Потім ці люди організують табори, позакласні заняття, які тривають кілька тижнів кожне. Ми оцінили такі дії «Пратхам» у штаті Уттар-Прадеш¹²². Програми з навчання читати були запроваджені в 65-ти випадково обраних селах, а 85 сіл сформували контрольну групу. Ми

виявили дуже помітний ефект: відвідування табору на 22 % збільшило ймовірність того, що дитина зможе принаймні розпізнавати літери. До кінця програми всі учні, зараховані до табору, могли це робити. А ті, хто вже знав літери, тепер могли читати слова; ті, хто міг читати слова, мали змогу читати короткі абзаци. Поліпшення оцінок контрольних робіт після кількох тижнів роботи цієї програми було значно суттєвішим, ніж розрив між успішністю в приватних і державних школах. Ми знайшли подібні результати в іншій програмі, за якою «Пратхам» готувала шкільних учителів для роботи в літніх таборах для дітей, які хочуть навчатися додатково. Крім того, коли «Пратхам» готувала тих самих педагогів, щоб допомогти дітям опанувати ті самі навички, але в класі, а не в літньому таборі, програма не мала жодного впливу на успішність дитини: офіційна педагогіка й особлива увага на вимогах навчального плану здаються зависоким бар'єром...

Виявляється, навчити дитину читати не так вже й складно, але вчителям потрібно мати бажання спробувати це зробити.

Переосмислення сподівань

Однак поки що ми можемо лише ділити клас на групи та запроваджувати позакласне навчання. Проблема в тому, що очікування від всієї системи підштовхує до іншого шляху. Учителям дають вказівки виконати навчальний план відповідно до індійського Закону про право на освіту. Так, це мало б сенс, якби навчальний план був виправданим. Але якщо більшість дітей до п'ятого класу не засвоюють те, що вони повинні знати в першому або другому, то навчальна програма, принаймні у старших класах, явно недоцільна.

У результаті більшість дітей прирікають на роки копіткої праці. Тож можна уявити, який існуватиме тиск, спрямований на зміну навчального плану заради зосередження на здобутті базових навичок. Як ми бачили, оволодіння ними цілком доступне і вигідне: кожен елемент освіти збільшує прибутки і якість життя. Крім того, можна знайти й інші способи уповільнити навчання, наприклад, створюючи гнучкіші кордони між класами, щоб дитина, яка за віком має ходити до п'ятого класу, але якій потрібно опанувати програму

другого, могла зробити це без соціального осуду. Проте ми нині спостерігаємо невпинний тиск на «модернізацію» навчального плану, його зміну на більш науковий і науково-орієнтований, а підручники — на товщі (і, безсумнівно, важчі). Дійшло до того, що індійський уряд сьогодні встановлює поріг у 3 кг на сумку для книжок, яку радитимуть носити учням першого і другого класів! Замість захисту від осуду дітей, які лишаються на другий рік, формується попит на автоматичне переведення в наступний клас — ніхто не повинен проходити програму вдруге, навіть якщо вона не засвоєна повною мірою.

Це, звичайно, зразок мислення «переможець отримує все». Якщо вигоди від освіти зосереджені на верхньому щаблі, то послаблення навчальних планів у такий спосіб, щоб кожна дитина що-небудь одержала, приречені на провал. І ті, хто потребує повторно пройти програму певного класу, безнадійні в кожному разі, то чому б не вивести їх із системи якнайшвидше.

Насправді, ми знаємо, що вигоди від освіти не зовсім відповідають судженню «переможець отримує все». Однак навіть ті, хто повинен знати це краще — експерти освіти — ігнорують наші пропозиції знизити очікування й зосередитися на ключових компетенціях. Цю реакцію можна зрозуміти: їм здається, що ми пропонуємо дворівневу систему освіти — один рівень для дітей багатих, які, поза сумнівом, навчатимуться за найвищими стандартами, а інший для решти. Певною мірою це правда, але, на жаль, не більше, ніж те, що вже існує.

Нинішня система несправедлива і жорстока: діти багатих ходять до шкіл, які не тільки навчають більше й краще — до них ставляться зі співчуттям і допомагають реалізувати свій справжній потенціал. Бідні ж опиняються в школах, які чітко і досить рано показують, що вони тут небажані, якщо не демонструють певних виняткових здібностей. А насправді ці діти мовчки страждатимуть, аж поки не покинуть навчання. Як чудово було б жити у світі, де кожна дитина отримує шанс, на який заслуговує. Проте нині усе зовсім не так. Системи освіти скрізь перебувають у важкому стані. Кількість учнів зростає швидше, ніж кількість ресурсів. З розвитком високих технологій у всьому світі змінюється й попит на людей, які раніше

ставали вчителями, а тепер йдуть у програмісти, менеджери комп'ютерних систем і банкіри. Зменшення дискримінації жінок, що є бажаним в будь-який інший спосіб, означає: дівчата, які раніше ставали вчительками, тому що це була єдина доступна для них поважна робота, тепер можуть вільно працювати в будь-якому іншому місці. Але де школи знайдуть натхненних і відданих своїй справі педагогів, які будуть уважними до конкретних недоліків кожної дитини? Що робити, якщо їх неможливо знайти?

Скористатися з наявного трудового ресурсу, відданого педагогіці й реалістичним цілям, принагідно використовуючи інформаційні технології, якщо вчителі не здатні задовольнити певні вимоги? Чи ми повинні пройти через фарс і цирк забезпечення кожному «істинної освіти»? Хіба не має сенсу частіше проводити перевірку успішності навчання, щоб найрозумніші діти в державних школах могли завоювати право піти в найкращі приватні? Хіба не варто відмовитися від встановлення стандартів, які, враховуючи компетентність і рівень активності вчителів, примушують більшість учнів відчувати, ніби вони переглядають фільм якоюсь невідомою мовою, де субтитри випадково видалені?

¹⁰ Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) — англійський економіст, який у книжці «Загальна теорія зайнятості, відсотків і грошей» (1936) запропонував спосіб уникати фінансових криз і безробіття завдяки зміні державного контролю над кредитами і валютою. — *Прим. пер.*

¹¹ ASER (Annual State of Education Report) — Щорічний звіт про освіту. Центр ASER був створений у 2008 році як автономний підрозділ у мережі «Пратхам». — *Прим. ред.*

¹² Інтерналізація — прийняття особою норм, цінностей, переконань, поглядів, які зовні нав'язуються батьками, вихователями, суспільством. — *Прим. ред.*

Розділ 5. Дев'ятеро дітей Пака Сударно

Санджай Ганді, молодший син прем'єр-міністерки Індії Індіри Ганді та її спадкоємець, аж до своєї загибелі в авіакатастрофі у 1981 році був переконаний, що контроль народжуваності має бути невід'ємною частиною плану розвитку Індії. Це стало центральною темою багатьох його публічних виступів протягом періоду, який індійці називають «надзвичайним станом» (від середини 1975-го до початку 1977 року), коли дія демократичних прав була тимчасово призупинена і Санджай, не обіймаючи жодної офіційної посади, цілком відверто керував країною. В одній із зазвичай замовчуваних цитат він сказав, що програмі планування сім'ї потрібно надати «найпильнішої уваги і значення, тому що всі наші промислові, економічні та сільськогосподарські успіхи не принесуть жодної користі, якщо населення й надалі зростатиме нинішніми темпами»¹²³.

Індія довго експериментувала з плануванням сім'ї, починаючи з середини 1960-х років. У 1971 році штат Керала запроваджував послуги мобільної стерилізації — «стерилізаційний табір», який мав стати наріжним каменем плану Санджая Ганді під час надзвичайного стану. Але, поки більшість політиків просто визнавали проблеми з контролем народжуваності, Санджай Ганді додав у програму як безпрецедентний рівень ентузіазму, так і здатність (та готовність) викрутити стільки рук, скільки буде потрібно для реалізації обраної політики. У квітні 1976 року індійський кабінет міністрів схвалив офіційну заяву щодо національної демографічної політики, яка закликала до низки заходів, спрямованих на заохочення планування сім'ї, зокрема пропонувала великі фінансові стимули для тих, хто погодився на стерилізацію (як-от місячний оклад або першочерговість у списку на одержання житла).

Були й тривожніші кроки, що уповноважували кожен штат розробляти закони про обов'язкову стерилізацію (для всіх, хто має більше двох дітей). Щойно перший штат запропонував такий закон (хоча його так і не було ухвалено), інші були також змушені

встановлювати квоти та виконувати їх. Урешті всі, крім трьох, «добровільно» поставили цілі більші, ніж було запропоновано центральною владою: було заплановано провести 8,6 млн процедур стерилізації за 1976–1977 роки. І коли закони були опубліковані, квоти не сприймалися всерйоз. У відомому звіті про демографічну політику¹²⁴ Девідсон Гваткін цитує телеграму очільника штату Уттар-Прадеш до його провідних підлеглих на місцях: «Повідомте всіх, що неспроможність досягти щомісячних цілей призведе не лише до зупинки виплати зарплат, а й до усунення від роботи та суворих покарань. Негайно, повторюю, негайно мобілізуйте весь адміністративний апарат і продовжуйте щоденно повідомляти мене та секретаря головного міністра про хід кампанії по аварійному радіо».

Кожен державний службовець, аж до сільського рівня, включно із залізничними інспекторами і шкільними вчителями, мусив знати цілі стерилізації на місцях. Педагоги казали батькам школярів, що їхніх дітей можуть виключити з навчальних закладів, якщо дорослі не погодяться на стерилізацію. Людям, які їхали потягом без квитка (тоді це була дуже поширена практика серед бідних), загрожували великі штрафи, яких вони могли уникнути, зголосившись на стерилізацію.

Не дивно, що тиск іноді переходив можливі межі. Усіх чоловіків мусульманського села Уттавар, неподалік столиці Делі, однієї ночі оточили полісмени. Під сумнівними приводами вони загнали їх у дільниці, а звідти відправили на стерилізацію.

Ця політика, імовірно, досягла своєї безпосередньої мети, хоча засоби заохочення також призвели до певного завищення у звітності справжньої кількості випадків стерилізації. У 1976–1977 роках було стерилізовано 8,25 млн осіб, з них 6,5 млн лише протягом липня–грудня 1976 року. До кінця 1976 року 21 % індійських подружжів було піддано цій процедурі. Але порушення громадянських свобод, які стали невід’ємною частиною реалізації програми, викликало широке обурення, тому коли 1977 року в Індії нарешті відбулися вибори, обговорення політики стерилізації було головною темою дискусій, а найбільш незабутнім стало гасло «Indira hatao, indiri bachao» («Позбудься Індіри, збережи свій пеніс»). Існує поширена

думка, що поразка Індіри Ганді на волевиявленні 1977 року була почасти зумовлена народною ненавистю до програми стерилізації, і нова влада негайно її скасувала.

За іронією долі, чим захоплюються історики, не виключено, що у довгостроковій перспективі Санджай Ганді насправді сприяв швидкому зростанню населення Індії. Заплямована в період «надзвичайного стану» політика планування сім'ї в країні відійшла в тінь і в тіні залишилася: деякі штати, як Раджастхан, і надалі пропонували стерилізацію на добровільній основі, але ніхто, за винятком бюрократичних органів охорони здоров'я, не був у ній зацікавлений. Тим часом загальна підозра населення щодо мотивації медиків, здається, стала одним із найбільш закорінених у свідомості залишків «періоду надзвичайного стану». Наприклад, люди в нетрях і селах досі відмовляються від крапель проти поліомієліту, адже вважають, що це спосіб таємно стерилізувати дітей.

Незважаючи на погану репутацію цього конкретного епізоду та безжальну політику «одна сім'я — одна дитина» в Китаї, більшість розвиткових країн не полишають демографічних стратегій. У статті, опублікованій в журналі «Саєнс» у 1994 році, Джон Бонгаартс, один із найвідоміших демографів і віце-президент відділу досліджень політики у Раді з народонаселення, припускає, що в 1990 році 85 % населення третього світу проживало в країнах, де уряди були впевнені — кількість їхніх жителів завелика¹²⁵.

ЩО НЕ ТАК ІЗ ПРИРОСТОМ НАСЕЛЕННЯ?

Багатші країни мають нижчий приріст населення. Ефіопія, де сумарний коефіцієнт народжуваності (СКН) становить 6,12 дитини на одну жінку, у 51 раз бідніша, ніж США, де СКН дорівнює 2,05. На рисунку 4 показано, що більшість інших країн, дані з яких ми маємо, майже вишикувалися в лінію, яка з'єднує Ефіопію та Сполучені Штати.

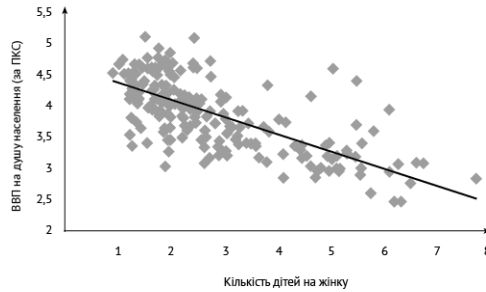


Рис. 4. Залежність ВВП на душу населення від кількості дітей на одну жінку

Ця показова залежність переконує багатьох, разом з ученими й політиками, у справедливості старого аргументу, вперше популяризованого на зламі XVIII століття преподобним Томасом Мальтусом, професором історії і політичної економії коледжу Ост-Індської компанії, розташованого неподалік Лондона. Мальтус вважав, що обсяг ресурсів країни в основному не змінюється (його улюбленим прикладом була земля), тому зростання кількості населення спричиняє його зубожіння¹²⁶. За цією логікою чума, що викосила половину населення Великої Британії між 1348 і 1377 роками, заслуговує на вдячність за роки високої заробітної плати, які настали опісля. Елвін Янг, схильний до провокацій фахівець Лондонської школи економіки, нещодавно вдихнув нове життя в цю теорію у контексті нинішньої епідемії ВІЛ/СНІДу в Африці. У статті «Подарунок померлих» він стверджує, що епідемія зробить майбутні покоління африканців багатшими завдяки зниженню народжуваності¹²⁷. Цей спад відбувається як безпосередньо через небажання займатися захищеним сексом, так і побічно, тому що в результаті дефіциту робочої сили праця для жінок стає привабливішою, ніж народження дітей. Економіст розраховує, що в Південній Африці найближчими десятиліттями «благо» зниження кількості населення буде досить значним, щоб переважити факт неотримання належної освіти багатьма з дітей-сиріт зі СНІДом; цей регіон може назавжди стати на 5,6 % багатшим через ВІЛ. Автор підсумовує: «Не можна нескінченно нарікати на лихо стрімкого зростання населення в розвиткових країнах, а потім робити висновок, що зворотний хід таких процесів дорівнюватиме економічній катастрофі».

Стаття Елвіна спричинила гарячі суперечки стосовно питання, чи призведе епідемія ВІЛ/СНІДу до зниження народжуваності. Грунтовна робота Джейн Форстон¹²⁸ із дослідницької організації «Математика» і Шебнема Калемсі-Орзана з Г'юстонського університету¹²⁹ спростувала це твердження, скомпрометувавши працю Янга. Однак люди переважно були готові визнати його другий аргумент — скорочення народжуваності зробить усіх багатшими. Проте це менш очевидно, ніж здається на перший погляд: сьогодні планета значно густіше заселена, ніж коли Мальтус уперше сформулював свою гіпотезу, і більшість із нас багатші, ніж його сучасники. Розвиток технологій, вплив яких не врахований у теорії Мальтуса, створює спосіб продукування ресурсів нізвідкіля; коли чисельність населення зростає, з'являється більше людей, які шукають нові ідеї, тому технологічні прориви стають ймовірнішими. Дійсно, як показав Майкл Кремер, впродовж великої частини історії людства (за мільйон років до нашої ери!) регіони або країни з найбільшим населенням *зростали* швидше, ніж інші¹³⁰.

Отже, справа навряд чи може бути вирішена лише завдяки теоретичним дослідженням. І бідність країн не обов'язково зумовлена високим рівнем народжуваності. Можливо, навпаки, висока народжуваність може бути наслідком бідності або ж невідомий третій чинник здатний спричинити як перше, так і друге. Навіть той «факт», що періоди швидкого економічного зростання часто збігаються з різким зниженням народжуваності, як відбувалося в Кореї і Бразилії у 1960-х роках, щонайменше неоднозначний. Сім'ї починають народжувати менше дітей у період економічного зростання, тому що мають менше часу для піклування про них? Чи скорочення народжуваності вивільняє ресурси для інших потреб?

Усе це викликає стурбованість швидким зростанням чисельності населення. Найочевиднішою причиною є навколишнє середовище: збільшення кількості жителів планети сприяє зростанню викидів вуглекислого газу і, як наслідок, виникненню проблеми глобального потепління. Запаси питної води з кожним днем стають усе меншими в деяких частинах світу, що частково відбувається через перенаселення споживачами, а частково — унаслідок збільшення

фермерських господарств, які вирощують більше продовольства: відповідно зростає і кількість води, яку використовують для зрошення (70 % прісної води йде на полив). За оцінками ВООЗ, одна п'ята населення світу живе в районах, які потерпають від дефіциту прісної води: попит на неї щороку збільшується на 64 млрд кубічних метрів.

Усе це життєво важливі питання. Але проблема в тому, що деякі сім'ї не бачать цих небезпек, вирішуючи, скільки дітей їм народжувати. Будь-якій політиці, яка намагається вплинути на зростання населення, доведеться боротися з логікою прийняття людських рішень про кількість нащадків у родині.

ЧИ Є МЕНША СІМ'Я ЩАСЛИВІШОЮ?

«Мала сім'я — щаслива сім'я» — одне з улюблених гасел Санджая Ганді. Запозичений із мультфільму образ задоволеної пари з двома пухкенькими дітьми був надзвичайно поширеним в Індії кінця 1970-х років. Але чи насправді це так? Чи є очевидні недоліки у дітей, які зростають у великих сім'ях? А як щодо батьків — якби вони могли прожити своє життя знову, чи хотіли б завести менше дітей?

Звичайно, великі сім'ї є біднішими. Майже у всіх 18 країнах із нашої вибірки зміна доходів населення з двох до чотирьох доларів пов'язана зі зменшенням щонайменше на 0,5 середньої кількості дітей у сім'ї. Люди, народжені в багатодітних сім'ях, також переважно мають неповну освіту, хоча є і винятки, наприклад, сільські райони Індонезії¹³¹, Кот-д'Івуару і Гани¹³². Утім немає підстав вважати, що ця взаємозалежність причиново-наслідкова. Можливо, бідні сім'ї, які хочуть мати багато дітей, просто не цінують освіту. Але існує впливова думка, яку висловив відомий чиказький економіст, лауреат Нобелівської премії Гері Беккер. Він стверджує, що багатодітні сім'ї стикаються з так званим «компромісом якості та кількості»: у кожную наступну дитину інвестуватимуть дедалі менше, тому що батькам стає щораз важче знайти ресурси, щоб нагодувати їх і дати належну шкільну освіту¹³³. Твердження було б безапеляційно правильним стосовно батьків, які вважають, справедливо чи хибно, що варто вкладати більше коштів у своїх

найбільш «обдарованих» дітей. Це, як ми вже говорили, відповідало особливостям S-подібного світу. Якись малюки в результаті могли бути цілком позбавленими життєвих шансів.

Якщо діти у великих сім'ях менш імовірно матимуть належну освіту, харчування та медичне обслуговування (те, що економісти називають інвестицією в людський капітал), і якщо бідні сім'ї є великими, то це створює механізм для передачі безгрошів'я з покоління в покоління, коли незаможні батьки зачинають (багато) незаможних дітей. Така пастка бідності стимулює до дій у сфері політики народонаселення: допомогти (чи, можливо, навіть примусити) бідних народжувати менше дітей заради цих дітей.

Але чи існує компроміс якості та кількості? Щоб дізнатися, чи веде збільшення кількості дітей до зниження інвестицій у свій людський капітал, дослідники намагалися зосередитися на випадках, коли таке зростання частково виходило з-під контролю сім'ї.

Одним із таких випадків є народження близнюків. Якщо сім'я планує, наприклад, завести двох дітей, але за другою вагітністю народжуються близнюки, то перша дитина має на одного брата чи сестру більше, ніж він чи вона мали б в іншому разі. Стать дітей — це ще один чинник. Припустімо, що сім'ї хочуть мати як хлопчика, так і дівчинку, що найчастіше трапляється в Сполучених Штатах. Це означає, що подружжя, друга дитина якого мала ту саму стать, що й перша, найпевніше, плануватиме третю, на відміну від сім'ї, яка вже має хлопчика й дівчинку. Тому, як зазначили наші колеги Джош Анґріст і Вільям Еванс з Нотр-Дамського університету, діти, які зростають у сім'ях, де обоє перших дітей були хлопчиками або дівчатками, мають більше братів і сестер винятково через непередбачувані обставини — стать перших двох дітей випадково збіглася¹³⁴.

У багатьох розвиткових країнах батьки також частіше народжують іще одну дитину, якщо у них ще немає хлопчика. Порівняйте дівчинку, яка є першою дитиною і має одну сестру, з дівчинкою, яка має молодшого брата. Перша, імовірно, зростатиме ще з двома або більше братами й сестрами, на противагу другій. А все тому (принаймні до появи технологій вибору статі дитини), що вона мала сестру, а не молодшого брата. Джош Анґріст і два ізраїльські

економісти, Віктор Леві та Аналія Шлоссер, розглянули вплив обох цих випадкових варіантів зміни чисельності сім'ї. Вони виявили, що насправді кількість осіб не мала жодних побічних впливів на освіту дітей, навіть серед ізраїльських арабів, які переважно дуже бідні¹³⁵.

Ненсі Цянь показала ще провокаційніший результат, коли розглядала вплив політики однієї дитини в Китаї. У деяких районах запровадили пом'якшений варіант, який дозволяв сім'ї, у якої першою народилася дівчинка, народити другу дитину. Вона виявила, що дівчатка, які з цієї причини отримали брата або сестру, здобули вищий рівень освіти¹³⁶.

Остаточний доказ отримуємо із сільського району Матлабу, Бангладеш. Там провели один із найбільш вражаючих світових експериментів у сфері планування сім'ї. У 1977 році тут було обрано дослідну групу, яка включала половину зі 141 селища, для отримання даних інформаційно-пропагандистської програми інтенсивного характеру «Планування сім'ї та охорона здоров'я матері та дитини». Що два тижні підготовлена медсестра надавала послуги з планування сім'ї в будинках усіх заміжніх жінок дітородного віку, які були готові їх отримати. Вона також пропонувала допологову допомогу та імунізацію. Уже згадуваний Пол Шульц, економіст Єльського університету з проблем населення, виконав із Шарін Джоші, своєю колишньою студенткою, детальний аналіз наслідків цієї програми¹³⁷. Він виявив, мабуть передбачувано, що реалізація заходів стратегії призвела до різкого скорочення кількості дітей: до 1996 року жінки в «програмних» районах віком від 30 до 55 років мали майже на 1,2 дитину менше, ніж у районах, не охоплених програмою. Ця зміна супроводжувалася зниженням на чверть дитячої смертності, але, оскільки стратегія також сприяла зміцненню здоров'я дітей, немає жодних підстав вважати причиною цього зменшення народжуваності. Крім того, незважаючи на падіння кількості новонароджених і збільшення витрат на охорону дитячого здоров'я, до 1996 року не було жодної істотної відмінності в зрості, вазі, зарахуванні в школу або термінах навчання, досягнутих хлопчиками або дівчатками.

Звісно, ці три дослідження поодиноці не можуть бути останнім словом, тому, мабуть, існує потреба в додаткових експериментах, але

нині ми повинні визнати, що, найімовірніше, багатодітні сім'ї не можуть бути поганими для малечі. Враховуючи поточний стан доказів, важко виправдати директивне планування сім'ї як засіб захисту дітей від зростання у великих родинах.

Материнська мужність

Той висновок, що розмір сім'ї не має негативного впливу на дітей, видається нелогічним. Якщо ті самі ресурси мають бути розподілені між кількома людьми, принаймні на деяких припадатиме менше доходу. Якщо не страждають діти, то хто? Одна з можливих відповідей — матір.

Ґрант Міллер вивчав вплив однієї з найтриваліших програм планування сім'ї у світі — колумбійської «Профаміліа»¹³⁸. Розпочата молодим акушером, доктором Фернандо Тамайо 1965 року, «Профаміліа» була головним постачальником контрацепції в Колумбії протягом наступних кількох десятиліть. До 1986 року 53 % колумбійських жінок репродуктивного віку використовували контрацептиви, надані переважно цією програмою. Скориставшись поступовим розширенням «Профаміліа», Міллер показав, що жінки, які мали доступ до засобів планування сім'ї, підлітками вчилися на понад 0,05 року довше і мали на 7 % більшу імовірність працювати в офіційному секторі.

Так само бангладешки, які користувалися програмою «Матлаб», мали більшу фізичну вагу, зріст, а також краще заробляли порівняно із жінками контрольної групи. Контрацепція дає жінкам більший контроль над їхнім репродуктивним життям, вони можуть вирішувати не лише скільки немовлят народжувати, а й коли це робити. До того ж існує достатньо доказів небезпек ранньої вагітності. Крістоф і Вуданн описали важку долю дівчаток, які постраждали від нориць після пологів, ускладнених недорозвиненістю їхнього таза¹³⁹. Крім того, на початку вагітності або навіть після заміжжя вони часто кидають школу. Використовуючи дані програми «Матлаб», два гарвардські професори економіки Еріка Філд і Аттіла Амбрус показали, що дівчата, які виходять заміж пізніше через пізнішу першу

менструацію, у результаті здобувають вищий рівень освіти¹⁴⁰. За кожен рік відтермінування шлюбу завдяки такому щасливому збігу обставин дівчина відвідує школу на одну третину року довше.

Але, щоб знайти місце для планування сім'ї в суспільстві, бажання захистити матір піднімає очевидне запитання: якщо випадкова вагітність не в її інтересах, то чому таке трапляється? У загальнішому сенсі, як сім'ї приймають рішення про народження дітей і наскільки це контролює жінка?

ЩО КЕРУЄ РІШЕННЯМИ В ГАЛУЗІ НАРОДЖУВАНОСТІ?

Вибір чи примус?

Одна з причин, чому бідні не можуть контролювати народжуваність, — недоступність для них сучасних засобів контрацепції. Згідно з офіційним повідомленням ООН про прогрес у досягненні цілей розвитку тисячоліття, задоволення попиту на сучасні контрацептиви може «привести до щорічного падіння материнської смертності на 27 % завдяки скороченню кількості небажаних вагітностей із 75 млн до 22 млн»¹⁴¹. Бідні й неосвічені жінки набагато рідше використовують протизаплідні засоби, ніж багатші й освіченіші. Навіть більше, протягом останнього десятиліття не було зафіксовано збільшення використання сучасної контрацепції серед незаможних жінок.

Утім низький показник *використання* контрацептивів не обов'язково є ознакою *відсутності доступу*. Ті самі види воєн попиту і пропозиції, які перетворили політику в галузі освіти на поле битви, так само легковажно створюють змагання у сфері планування сім'ї. «Вала пропозиції» підкреслюють важливість доступу до контрацепції, мовляв, люди, які використовують сучасні методи запобігання вагітності, мають значно нижчі показники народжуваності. А «вала попиту», які часто є тими самими людьми, що й у випадку освіти (Вільям Істерлі, Марк Розенцвейг та інші), наполягають: це співвідношення просто відображає той факт, що охочі зменшити народжуваність здебільшого знаходять свій шлях до

прийняттого виду контрацепції без стороннього втручання, тому проста доступність контрацепції не зробить все сама собою.

Щоб довести цю точку зору, Марк Розенцвейг і два співавтори Марк Пітт і Донна Гіббонс ретельно зібрали дані обстеження на фертильність із низки клінік планування сім'ї за 1976-й, 1980-й і 1986 роки у кожному з кількох тисяч індонезійських сільських районів¹⁴². Нічого дивного, що в регіонах із більшою кількістю клінік народжуваність була нижчою. Проте вони також помітили, що зниження народжуваності протягом тривалого часу не було пов'язано зі збільшенням числа клінік. Учені дійшли висновку, що об'єкти планування сім'ї з'являлися там, де люди хотіли їх мати, але вони не мали прямого впливу на фертильність. «Вала попиту» — «вала пропозиції» 1:0.

Ґрант Міллер у дослідженні вже згаданої колумбійської програми «Профаміліа» доходить аналогічного висновку. Як і Розенцвейг, Пітт і Гіббонс, він зосереджується на зміні доступу до контрацепції протягом тривалого часу завдяки розширенню охоплення програми «Профаміліа». Автор вважає, що хоча програма дійсно допомогла дівчатам-підліткам не завагітніти в ранньому віці, її вплив на загальний показник народжуваності був дуже обмежений: доступ до «Профаміліа» призвів до того, що жінки народили за своє життя всього на 5 % менше дітей. Цей показник пояснює зниження народжуваності менше, ніж на одну десяту з 1960-х років.

Серед усіх цих досить сумних доказів програма «Матлаб» уже давно є прикладом для наслідування для «вали пропозиції»: тут принаймні, стверджують вони, існують неспростовні докази, що наявність контрацептивів має значення. Як ми бачили, жінки віком від 30 до 55 років у 1996 році мали в середньому на 1,2 дитини менше в районах дії програми, ніж в інших регіонах з контрольної групи. Але програма «Матлаб» надавала ширші послуги, ніж просто доступ до протизаплідних засобів: ключовим компонентом були візити раз на два тижні жінки-медика до сімей, де жінки часто дотримувалися мусульманського припису носіння паранджі, що серйозно обмежувало їхню мобільність. У результаті обговорення контрацепції переносилося в місця, де вона сприймалася як табу. Це також пояснює, чому програма була такою дорогою. Лент Прітчетт,

професор Школи державного управління ім. Джона Ф. Кеннеді Гарвардського університету, колишній економіст Світового банку та автор одного з найяскравіших формулювань дефініції «вала попиту» в економіці народонаселення, розрахував вартість програми «Матлаб». Він дійшов висновку, що вона коштувала в 35 разів більше з розрахунку на фертильну жінку на рік, ніж типова програма планування сім'ї в Азії¹⁴³.

Навіть більше, приблизно з 1991 року в районах дії програми народжуваність перестала падати, а різниця між різними контрольними районами почала дедалі більше стиратися. У 1998 році, останньому, із якого є дані, загальний коефіцієнт народжуваності становив 3,6 у районах дії програми, 3,0 — у контрольних районах і 3,3 — у решті Бангладеш. Можливо, програма «Матлаб» просто прискорила тенденцію до зниження народжуваності, що відбувалася в іншій частині Бангладеш, до рівня, який ми ще розглянемо в наступному розділі.

Секс, шкільна форма та «солодкі татусі»

Підлітки найчастіше мають незадоволену потребу в контрацепції. Переважно це трапляється тому, що в багатьох країнах не визнають їхнє право на сексуальну активність. Показники підліткової вагітності надзвичайно високі. Наприклад, Естер, Паскалін Дюпа і Майкл Кремер досліджували поведінку школярів у Кенії, спочатку віком від 14 до 17 років, жодна з яких не була вагітною на початку дослідження¹⁴⁴. Один, три і п'ять років по тому середній показник вагітності серед них становив 5, 14 і 30 % відповідно. Рання вагітність не лише небажана в принципі, вона вказує на ризикований секс, який у Кенії означає вищу небезпеку зараження ВІЛ/СНІДом. Відповідь суспільства на проблеми в цій країні, що є результатом обережного балансування думок громадських груп, різних церков, міжнародних організацій та уряду, переважно така: повне зречення сексу є єдиним надійним рішенням. Стандартний меседж висловлює чітку ієрархію стратегій: стриманість, вірність, використання презервативів... або ви помрете (інакше кажучи, ABCD¹³). У школах дітей вчать уникати сексу до шлюбу, а

використання презервативів не обговорюється. Протягом кількох років цю тенденцію заохочувала адміністрація Буша, яка зосередила свої кошти, виділені на профілактику СНІДу, лише на програму утримання від сексу¹⁴⁵.

Ця стратегія передбачає, що підлітки недостатньо відповідальні чи недостатньо розумні, щоб зважити ризики та переваги сексуальної активності й використання презервативів. Якби це було дійсно так, віднадження їх від сексу взагалі (або принаймні від сексу поза шлюбом) було б єдиним способом захистити молодь. Але кілька експериментів, які провели Естер, Дюпа і Кремер у Кенії, показують, що все з точністю до навпаки: підлітки роблять зважений (якщо не цілком свідомий) вибір, з ким спати і за яких умов.

Насамперед вони оцінили вплив покрокової стратегії, організувавши для вчителів 170-ти випадково обраних шкіл навчальний курс викладання програми ABCD. Не дивно, що хоча цей тренінг збільшує час, присвячений вивченню СНІДу в школах, він не впливає на жодні зміни в сексуальній поведінці або навіть у знаннях про хворобу. Крім того, при обстеженні через один, три і п'ять років після спроб виправити ситуацію показники вагітності серед підлітків були однаковими як у школах, де проводили курси, так і в установах, де їх не було. Це наводить на думку про відсутність змін у ставленні до незахищеного сексу.

Наслідки двох інших стратегій, які випробовували в тих самих навчальних закладах, значно відрізняються від описаних вище. Перша, яку втілювала Паскалін ще у ролі аспірантки, просто залучала дівчат до розмови про те, чого вони не знали: що старші чоловіки ймовірніше будуть заражені ВІЛ, ніж молоді. Вражаючою рисою хвороби є те, що жінки віком від 15 до 19 років у п'ять разів імовірніше будуть інфіковані, ніж хлопці аналогічної вікової групи. Можливо, це результат сексу дівчат із дорослими чоловіками, які мають порівняно високі показники зараженості. Програма «Солодкі татусі» просто повідомила ученицям, від кого найчастіше можна заразитися. Її наслідком було різке скорочення сексу зі старшими чоловіками («солодкими татусями»), а також, що цікаво, це сприяло захищеному сексу з хлопцями-однолітками. Через рік показник вагітності дорівнював 5,5 % у закладах, де не проводилася програма,

і 3,7 % у школах, де вона діяла. Це зниження було значною мірою зумовлено зменшенням на дві третини вагітностей, у яких партнером був старший чоловік.

Друга програма полегшила дівчатам завдання залишитися в навчальному закладі завдяки оплаті їхньої шкільної форми. Показники підліткової вагітності в освітніх установах, де була запропонована форма, через рік впали з 14 до 11 %. Простіше кажучи, з кожних трьох дівчат, яким безкоштовна форма допомогла залишитися в школі, дві відтермінували свою вагітність. Цікаво, що цей ефект повністю проявився в закладах, де вчителі не проходили нову освітню програму зі статевого виховання. У школах, де проводилися і програма ознайомлення з ВІЛ/СНІДом, і оплата шкільної форми, дівчата мали не *меншу* ймовірність завагітніти, ніж у школах, які не мали жодних стратегій. Навчальна програма з ВІЛ/СНІДу замість знизити сексуальну активність серед підлітків насправді *знищила* позитивний ефект роздачі форм.

Після зведення цих результатів починає проявлятися логічна відповідь. Кенійські дівчата чудово знають, що незахищений секс призводить до вагітності. Але вони вважають: щойно народять дитину, майбутній батько почуватиметься зобов'язаним дбати про них, отож вагітність, зрештою, не така й погана річ. Насправді для дівчат, які знають, що не зможуть закінчити середню школу, народження дитини і створення власної сім'ї може бути привабливішим варіантом, ніж перебування вдома. З огляду на це старші чоловіки стають привабливішими партнерами, ніж молоді хлопці (принаймні коли дівчата не знають, що вони частіше ВІЛ-інфіковані), і впливає логічне пояснення, чому форма скорочує народжуваність. Але програма статевого виховання, яка відвертає від будь-якого сексу поза шлюбом і сприяє шлюбним стосункам, зосереджує основну увагу дівчат на пошуку чоловіка (який більшою чи меншою мірою має бути «солодким татусем»), знищуючи ефект безкоштовної шкільної форми.

Чий вибір?

Одна річ відносно зрозуміла: здебільшого бідні дівчата-підлітки роблять свідомий вибір щодо народження дітей та знаходять шляхи — можливо, неприємні — це контролювати. Якщо молода жінка завагітніла, хоча для неї такий крок дуже багато вартує, це має відображати чийсь вибір.

Єдине питання, яке виникає одразу, коли ми думаємо про рішення народжувати: чий це вибір? Такі речі робить пара, але на жінку лягає більший тягар. Не дивно, що їхня преференція народжувати є, зрештою, зовсім іншою, ніж у чоловіків: в анкетах, де чоловіків і жінок опитують нарізно, перші зазвичай говорять про велику ідеальну сім'ю та, відповідно, меншу потребу в контрацепції, ніж їхні дружини. Враховуючи можливі розбіжності, погляд дружини на величину сім'ї має чітке значення. Цілком імовірно, що жінці, яка значно молодша за свого чоловіка або менш освічена (у кожному разі це наслідок раннього шлюбу), буде важче дорівнятися до свого партнера. Але це також залежить від того, чи зможе вона знайти роботу, чи має вона право на розлучення і які в неї шанси на виживання у разі такого розвитку подій. Ці умовності, своєю чергою, залежать від правового, соціального, політичного та економічного середовища, у якому перебувають жінки.

Однак жінці непросто усвідомити, що її слово важливе. Наприклад, хоча багато досліджень показали, що освіченіші жінки мають менше дітей, це може бути не так наслідком освіти, як результатом упевненості жінок у собі. Еріка Філд проливає світло на це питання, аналізуючи вплив розширення права власності жінок у Перу. Там існувала програма з надання права власності на землю, у яку було вкладено багато зусиль, щоб ім'я жінки вносили в документ поряд з іменем чоловіка¹⁴⁶. Це сталося приблизно у двох третинах випадків. Програма показала, що народжуваність знизилася в сім'ях, які отримали документ на право власності (порівняно з тими, хто не отримав нічого), але лише якщо ім'я жінки дійсно фігурувало в актах. Одним із можливих пояснень є те, що як співвласниця жінка набуває більшої майнової самостійності й може істотніше впливати на прийняття рішень про величину сім'ї.

Тимчасом як наявність контрацептивів сама по собі не може сильно впливати на зниження рівня народжуваності, невеликі зміни способу доступу до них потенційно здатні мати відчутні наслідки. Еріка Філд і Нава Ашраф надали 836 заміжнім жінкам у Лусаці, Замбія, ваучер, який гарантує вільний і безпосередній доступ до цілої низки сучасних контрацептивів, що їх призначить на приватній консультації медсестра з планування сім'ї. За однією методикою, жінки отримали ваучер наодинці з медиком. За другою, вони одержали його у присутності своїх чоловіків. Автори виявили величезну різницю: порівняно з консультацією за участю чоловіків, жінки після консультації віч-на-віч на 23 % частіше відвідували медсестру з планування сім'ї, на 38 % частіше просили приховану форму контрацепції (ін'єкційні контрацептиви або протизаплідні імплантати); через 9–14 місяців на 57 % скоротилися повідомлення про небажані пологи. Тут існує певна схожість зі стратегією «Матлаб», яка вплинула на народжуваність більше, ніж інші програми планування сім'ї. А все тому, що коли медпрацівники відвідували жінок удома — чоловіки в цей час були відсутні — вони могли залучити їх до програми планування сім'ї без відома їхнього партнера. Натомість жінок у паранджі довелося б супроводжувати до центру надання послуг.

Вплив свекрухи чи тещі

Програма «Матлаб» мала порівняно великий вплив, особливо на ранніх стадіях, ще й тому, що прискорила соціальні перетворення. Однією з причин, чому зміна народжуваності потребує часу, є інші люди, які, крім дружини й чоловіка, мають на це вплив. Адже народження дітей — це частина соціальної та релігійної норми, і відхилення від неї передбачає покарання (утиски, осміяння або релігійні санкції).

Тому думка громади щодо прийнятної поведінки є важливою. У районах дії програми «Матлаб» ця зміна була швидшою, ніж в інших місцях. Медичні працівники комунальних установ, які здебільшого здобували порівняно добру освіту, і рішучі жінки стали втіленням нового стандарту і змінених уявлень у решті світу.

Кайван Мунші, економіст Браунського університету, який присвятив усе життя дослідженню питання взаємодії між економічною і соціальною сферами, вивчав роль соціальних норм у рішеннях стосовно контрацепції в «Матлаб». Він цитує молоду жінку, яка описувала, як її однолітки обговорювали «скільки дітей у нас буде, який метод буде для нас підходящим... чи вдаватися до планування сім'ї, чи ні, усі ці теми... Ми дізнавалися від людей, що вони використовують [контрацептиви]. Якщо подружжя застосовує якийсь метод, то ця новина поширюється».

Мунші виявив, що в охоплених програмою «Матлаб» селах жінки були більше схильні до застосування контрацептивів, якщо односельчанки з їхніх релігійних груп використовували ці засоби протягом попередніх шести місяців¹⁴⁷. Навіть якщо індуси й мусульмани в селищі мали доступ до того самого медичного працівника й, відповідно, до протизаплідних засобів, індуси використовували їх лише тоді, коли це робили інші індуси, а мусульмани — якщо це робили інші мусульмани. Схвалення індусів не мало жодного впливу на те, чи погодять їх мусульманські сусіди, і навпаки. Мунші доходить висновку: уся програма може мати сенс лише в тому разі, якщо жінки поступово дізнавалися, що було прийнятною поведінкою в їхніх громадах.

Подолання соціальних норм у традиційних суспільствах може бути дуже складним: наприклад, нелегко ставити запитання, оскільки саме воно і розкриває ваші зацікавлення. У результаті люди часто отримують інформацію із сумнівних джерел. Бразилія, католицька країна, ретельно уникала заохочення до планування сім'ї. Однак телебачення там дуже популярне, зокрема теленовели, які показують у прайм-таймі на головному каналі «Рід ґлобо». Упродовж 1970–1990-х років доступ до ефірного мовлення був різко розширений, а з ним виросла й аудиторія мильних опер. У пік популярності теленовел у 1980-х роках герої серіалів переважно дуже відрізнялися від середньостатистичного бразильця з погляду класових та соціальних стосунків. Наприклад, тимчасом як у 1970-х роках пересічна бразильська жінка мала приблизно шість дітей, у мильній опері більшість героїнь віком до п'ятдесяти років не мали жодного нащадка, і лише в кількох був один. Еліана Ла Феррара з міланського

Комерційного університету імені Луїджі Бокконі виявила, що кількість новонароджених різко зменшилась одразу після того, як серіали стали доступними в їхньому районі. Також жінки, які нещодавно отримали можливість переглядати трансляції, найчастіше називали власних дітей іменами головних героїв¹⁴⁸. Новели зазвичай демонстрували зовсім інше бачення хорошого життя, ніж те, до якого історично звикли бразильці, з історичними наслідками. Це не зовсім випадково — у бразильському суспільстві тотальних обмежень мильна опера стала таким собі ковтком свіжого повітря для багатьох творчих і прогресивних митців.

Діти як фінансові інструменти

Однак рішення стосовно народження дітей не зовсім обумовлене нормами. Для багатьох батьків діти — це їхні економічні перспективи: страховий поліс, депозитний продукт і певною мірою лотерейний білет, — усе вміщується у зручний мініатюрний пакет.

Ви, можливо, пам'ятаєте Пака Сударно, збирача металобрухту з нетрів Кіка Дас в Індонезії, який мав офіційну «картку бідного» і відправив свою наймолодшу дитину до середньої школи, тому що це здавалося йому корисною азартною грою. Пак Сударно мав дев'ять дітей і багато онуків. Коли ми запитали його, чи щасливий чоловік із такою кількістю нащадків, він сказав «безумовно». Бідняк пояснив, що, маючи дев'ятеро дітей, він може бути впевнений, що принаймні двоє з них виявляться добрими й піклуватимуться про нього на старості. Очевидно, утім, велика кількість нащадків також збільшує ризик того, що щось піде не так, принаймні з одним із них. Дійсно, один із дев'ятеро дітей Пака Сударно страждав на важку депресію і зник три роки тому. Він був засмучений, але, зрештою, утішався іншими вісьмома.

Очевидною причиною, чому більшість батьків у багатих країнах зовсім не переймаються цим періодом свого життя, є наявність інших шляхів вирішення проблем на старості літ: вони мають соціальне забезпечення, спільні фонди та пенсійні плани, крім того, існує медичне страхування, державне або приватне. У наступних розділах ми докладно обговоримо, чому багато цих засобів

недоступні для людей на зразок Пака Сударно. А зараз просто поспостерігаємо: для більшості бідних ідея того, що діти (й інші члени сім'ї — рідні брати й сестри, двоюрідні тощо) дбатимуть про батьків на старості та в часи скрути, є найприроднішою річчю. Наприклад, у Китаї 2008 року більше половини літніх людей жили зі своїми нащадками, і ця частка зростає до 70 % для тих, хто має семеро чи восьмеро дітей¹⁴⁹. Батьки поважного віку також регулярно одержували перекази від своїх дітей, особливо від синів.

Якщо розглядати дітей як спосіб частково вирішити фінансові проблеми в майбутньому, можна очікувати, що зі зниженням народжуваності зростатимуть фінансові заощадження. Китай, у якому на державному рівні обмежено розмір сім'ї, найяскравіше ілюструє це явище. Після заохочення народжуваності одразу після революції 1972 року Пекін почав заохочувати планування сім'ї і запровадив політику «одна сім'я — одна дитина» в 1978-му. Абхіджит із двома народженими в Китаї співавторами, Ненсі Цянь (єдина дитина, народжена в період планування сім'ї) і Синь Менг (один із чотирьох нащадків, народжених до її початку), досліджували, що трапилося із заощадженнями після введення політики однієї дитини¹⁵⁰. Сім'ї, де перша дитина народилася після 1972 року, мають у середньому на одного нащадка менше порівняно з тими, у кого дитина була раніше, і розміри їхніх заощаджень приблизно на 10 % вищі. Протягом останніх трьох десятиліть у Китаї відбулося феноменальне збільшення заощаджень — від 5 % у 1978 році до 34 % в 1994-му. І це частково може бути поясненим зниженням народжуваності, викликаним політикою планування сім'ї. Ефект був особливо помітним серед сімей, у яких першою народилася дочка, з огляду на те, що хлопці вважаються піклувальниками батьків.

Це колосальний ефект, але китайський «експеримент» є дещо екстремальним: відбулося велике, раптове і примусове скорочення розміру сім'ї. Уммул Рутхбах, бангладеська економістка, описала подібну залежність між розміром сім'ї та заощадженнями в районі дії програми «Матлаб» у своїй докторській дисертації, яку вона захищала в Массачусетському технологічному інституті¹⁵¹. До 1996 року сім'ї в досліджуваних селах мали значно більше активів усіх видів (ювелірні вироби, земля, худоба, облаштування будинку), ніж

в інших контрольних населених пунктах. У середньому домогосподарство в районі дослідження володіло на 55 тисяч так більшими активами (3600 доларів США за ПКС, що перевищувало більш ніж удвічі ВВП на душу населення в Бангладеш) порівняно з домогосподарствами в контрольних районах. Учена також демонструє зв'язок між народжуваністю і переказами від дітей: сім'ї в районі дослідження отримували щороку в середньому на 2146 так менше грошової допомоги від своїх нащадків.

Тісна взаємозалежність між розміром сім'ї та заощадженнями може допомогти нам пояснити дивне відкриття: якщо у сім'ї менша кількість дітей, вони не обов'язково будуть здоровішими і освіченішими. Якщо батьки, які мають менше нащадків, очікують на меншу суму переказів у майбутньому, вони вимушені більше заощаджувати, тим самим зменшуючи інвестування у дітей. Справді, якщо грошові вливання у дітей зазвичай приносять значно вищий дохід, ніж інвестування у фінансові активи (зрештою, прогодувати дитину не так і дорого), то сім'ї з малою кількістю нащадків можуть бути біднішими (протягом усього життя), а отже, матимуть менше можливостей інвестувати в дітей, яких вони народили.

Війна з дівчатами

Ця логіка підказує нам, що батьки інвестуватимуть менше в життя своїх дочок, оскільки не сподіваються отримати від них таку саму користь, яку могли б дати сини. Причина в тому, що матері повинні готувати придане, щоб їхні доньки вийшли заміж, а щойно дівчина вийде заміж, її чоловік матиме над нею економічний контроль.

Сім'ї не лише обирають оптимальну кількість дітей, а і її гендерний склад. Ми зазвичай думаємо про стать наших дітей як про щось непідконтрольне, але, виявляється, це зовсім не так: селективні аборти, що на сьогодні широко доступні і дуже дешеві, дозволяють батькам вибирати, перериватимуть вони життя жіночого плоду чи ні. Оголошення, наклеєні на відбійниках головної дороги в Делі, рекламують (незаконні) послуги визначення статі, закликаючи: «Витратьте 500 рупій зараз і заощадьте 50 000 рупій пізніше» (на придане). І навіть до появи селективних абортів існувала можливість

позбутися небажаних дітей: деякі дитячі хвороби могли легко стати смертельними через неналежне лікування чи недостатню увагу до них — умисну чи допущену іншим чином.

Сіма Джаячандран зі Стенфордського та Ілляна Кузіємко з Принстонського університетів показали, що в Індії немовлят-дівчаток відлучають від грудей раніше, ніж хлопчиків. Це означає, що вони раніше починають пити воду і зазнають прискореного впливу загрозливих для життя захворювань, які переносяться водою, як-от діарея¹⁵². Учені стверджують, що причина таких дій полягає в фізіологічних особливостях: годування грудьми діє як контрацептив. Після народження дівчинки (особливо, якщо вона не має братів) батьки хочуть припинити грудне вигодовування раніше, щоб збільшити свої шанси завагітніти знову.

Хоч би яким був механізм дискримінації дівчаток-немовлят (або потенційних дівчаток-немовлят), факт залишається фактом — у світі значно менше жінок, ніж передбачалося біологією людини. Амартія Сен у статті в «Нью-Йорк рев'ю оф букс», яка вийшла у 1980-х роках і стала класикою, підрахував, що планета недорахувалася 100 млн жінок¹⁵³. Це було до появи селективних абортів, а відтоді ситуація лише погіршилася. Сьогодні в деяких районах Китаю на кожних 100 дівчаток припадає 124 хлопчики. В Індії між 1991-м і 2001 роками (дата останнього перепису населення в країні) кількість хлопців віком до семи років збільшилася зі 105,8 до 107,8 на 100 дівчаток-ровесниць. У Пенджабі, Хар'яні й Гуджараті, трьох найбагатших штатах, де дискримінацію за гендерною ознакою вважають найбільшою, налічувалося відповідно 126,1, 122,0 і 113,8 хлопчиків на 100 дівчаток у 2001 році¹⁵⁴. Навіть згідно з державними звітами, які майже напевно применшують проблему, кількість абортів у цих регіонах особливо висока: у сім'ях із двома доньками 6,6 % вагітностей закінчуються штучними абортами і 7,2 % самовільними.

Але проблема стає меншою, якщо дівчат стають більше цінувати на шлюбному ринку чи на ринку праці. Наприклад, в Індії вони не можуть одружуватися з чоловіками зі своїх сіл. Існують спеціально окреслені території, не надто близькі до селища і не надто віддалені, куди більшість дівчат виходять заміж і переїздить. У результаті можна побачити, що відбувається під час економічного зростання на

цій шлюбній «збірній» території, що, ймовірно, полегшує процес виявлення процвітаючої сім'ї, куди слід віддати заміж доньку. Ендрю Фостер і Марк Розенцвейг вивчали це явище. Вони помітили, що різниця в смертності між хлопчиками й дівчатками падає, коли шлюбні перспективи в дівчини кращі; і навпаки, економічне зростання у *власному селі*, яке збільшує цінність інвестування в юнаків (адже вони залишаються вдома), призводить до збільшення розриву в смертності хлопчиків і дівчаток¹⁵⁵.

Мабуть, найяскравіший приклад того, як ставлення до майбутніх жінок у сім'ї відбивається на відносній цінності хлопчиків і дівчат, можна знайти в Китаї, де існує один з найбільших гендерних дисбалансів. В епоху маоїзму централізовано плановані виробничі завдання були орієнтовані на основні сільськогосподарські культури. Під час першої реформи (1978–1980) домогосподарствам дозволялося вирощувати товарні культури, зокрема чай та садові фрукти. Зазвичай жінки були більш затребуваними в збиранні чайних листочків, які потрібно було делікатно зривати. І навпаки, заготівля садових фруктів тяжіла до чоловічої праці, оскільки передбачала переміщення важких вантажів.

Ненсі Цянь у докторській дисертації показала порівняльну статистику кількості дітей, народжених у після- та дореформений періоди. За її даними кількість дівчат у районах чайних плантацій (горбистих і дощових) збільшилася, водночас їхня чисельність зменшилося в районах, придатніших для садівництва¹⁵⁶. Однак ця цифра залишається сталою в регіонах без жодної спеціалізації, де сільськогосподарський дохід збільшувався в усіх напрямках, у яких не віддавали перевагу певній статі. Науковиця також виявила, що гендерний розрив у доходах збільшився більш ніж удвічі протягом перших шести років реформи (з 1978 по 1984 рік), а далі зростав між 1988 і 1995 роками. Хоча майже напевно це була не єдина причина збільшення відносної кількості хлопчиків, про народження яких наявні дані, Цянь припускає, що фінансове питання відіграло важливу роль.

Усе це підкреслює, що насильство, активне чи пасивне, притаманне традиційній сім'ї. Ще не так давно економісти не брали його до уваги, вважаючи за краще залишити чорний ящик зачиненим. Утім

більшість суспільств покладається на добру волю батьків, щоб діти були нагодовані, освічені, соціалізовані й у цілому перебували під опікою. Враховуючи, що це ті самі батьки, які готові позбавити життя своїх малих доньок, скільки віри ми повинні вкласти в їхні голови, щоб турбота була ефективною?

СІМ'Я

Чи ефективно взаємодіють між собою члени сім'ї?

Покоління економістів зазвичай ігнорували той незручний факт, що сім'я може складатися із сукупності людей із досить різними поглядами. Вона вважалася «єдністю», що приймає рішення аналогічно до того, як це робить одна людина. *Батько сімейства*, голова дому, міг говорити від імені своєї дружини й дітей, вирішуючи, що сім'я споживатиме, хто здобуватиме освіту і як довго, хто що отримає у спадок тощо. Він міг бути альтруїстом, але відверто всемогутнім. Утім хто був частиною сім'ї, той знає, що вона взаємодіє не зовсім так. Цим спрощенням не можна нехтувати, оскільки воно применшує те, наскільки важливою є здатність впливати на рішення родини.

Ми вже бачили, як надання жінці доступу до офіційного права власності почало впливати на вибір, скількох дітей народжувати: не тому, що воно змінює її думку про кількість бажаних дітей, а через те, що надає їй поглядам більшої ваги.

У 1990-ті роки робота таких економістів, як Франсуа Бургіньон, Мартін Браунінг і П'єр-Андре К'яппорі, зокрема призвела до переоцінки цього питання: процес прийняття рішення в родині почали розглядати як результат переговорів між членами сім'ї (або принаймні між батьками). Обидва партнери домовляються, що купити, куди поїхати у відпустку, хто і скільки часу повинен працювати, скільки дітей народжувати, але роблять це у такий спосіб, щоб інтереси обох були задоволені якнайповніше. Інакше кажучи, навіть якщо вони не дійшли згоди щодо того, як витратити гроші, але один із подружжя за певних обставин стане щасливішим, не пригноблюючи добробут іншого, то так і треба чинити. Цей

погляд на сім'ю здебільшого називають моделлю «ефективного домогосподарства».

Такий спосіб мислення про сім'ю визнає її специфіку, підтверджуючи можливі відмінності між її членами. Він також мав доволі конкретні прогнози. Зокрема, якщо родина володіє малим підприємством (фермою або малим бізнесом), вона завжди повинна намагатися заробити на ньому якомога більше грошей, і лише після цього знайти спосіб розділити прибуток серед своїх членів. Кріс Удрі вирішив перевірити, чи це дійсно так¹⁵⁷. В аграрній країні Буркіна-Фасо кожен член господи (чоловік і дружина або дружини) працює на окремій ділянці. В ефективному домогосподарстві всі ресурси (сімейна праця, добрива тощо) розподіляються по різних ділянках у такий спосіб, щоб досягти максимального загального доходу сім'ї. Удрі встановив, що його відомості прямо заперечують цю точку зору. Він виявив: на ділянки, які обробляли жінки, систематично вносили менше добрив, там використовували менше чоловічої і дитячої праці, ніж на полях, що їх обробляли чоловіки. У результаті ці домогосподарства з року в рік вирощували менше, ніж могли б. Для прикладу візьмімо добрива. Використання на клаптику землі незначної кількості цих речовин значно підвищує її родючість, але збільшення добрив понад цей початковий рівень додає не дуже багато — ефективніше використовувати їх потроху на всіх ділянках, ніж багато лише на одній. Але здебільшого в домогосподарствах Буркіна-Фасо добрива застосовували на полі чоловіка. Завдяки перерозподілу цих речовин та деякому збільшенню праці на ділянках дружин сім'я може збільшити врожайність на 6 %, не витрачаючи жодної додаткової копійки. Можливо, члени родини хочуть бути впевнені, що саме *їхній* клаптик землі родить більше (мабуть, вважаючи, що від цього залежить їхня частка від виробництва), і тому випускають з поля зору нетривіальну частину їхнього спільного виробництва.

У пізнішій роботі Кріс Удрі та Естер знайшли прямі докази того, що вирощене на кожній ділянці дійсно впливає на те, скільки кожен член домогосподарства отримує на споживання¹⁵⁸. У Кот-д'Івуарі чоловіки й жінки традиційно займаються різними культурами. Перші вирощують каву і какао, а другі — банани, овочі, батат та інші

основні продовольчі культури. Погода по-різному впливає на плоди: дощовий сезон може бути хорошим для культур, якими опікуються чоловіки, і поганим для «жіночих» сільськогосподарських робіт. Учені встановили, що в хороші «чоловічі» роки більше коштів витрачається на алкоголь, тютюн і особисті предмети розкоші для осіб чоловічої статі (як-от предмети традиційного одягу). У хороші «жіночі» роки значна частина грошей йде на маленькі жіночі примхи і на харчування для сім'ї. Проте це не означає, що в родині їдять більше вирощеного представницями прекрасної статі — просто вони купують більше їжі на ринку. Що є особливо дивним в цих стосунках — подружжя не «страхує» одне одного. Знаючи, що вони житимуть разом тривалий час, глава сім'ї міг би «подарувати» своїм дружинам кілька додаткових солодоців у хороший «чоловічий» рік в обмін на певні додаткові послуги, коли стоятиме несприятлива погода. Неофіційні страхові домовленості такого роду між домогосподарствами тієї самої етнічної групи не є рідкістю в Кот-д'Івуарі¹⁵⁹, то чому ж у родині по-іншому?

Батат во спасіння

Фактично в Кот-д'Івуарі існує одна річ, яка дає нам слушну підказку, чому сім'ї різні. Це третій «гравець» у сімейній драмі — скромний батат (ямс, солодка картопля), поживний і невибагливий до умов зберігання, основний продукт харчування в регіоні. Батат здебільшого вважається «чоловічою» культурою. Але, як пояснює французький антрополог Меяссу, це не та річ, яку чоловік може вільно продавати й витратити¹⁶⁰. Батат є основним хлібом насущним для домогосподарства. Його можна продати тільки для того, щоб заплатити за навчання в школі або за медичну допомогу дітям, але не для купівлі одягу чи тютюну. І ми справді бачимо, що у рік, коли добре вродив батат, сім'я споживає його частіше, що не дивно, але члени родини водночас купують і більше перероблених харчових продуктів, витрачаючи серйозніші суми коштів на освіту. Батат гарантує, що всі в господі добре харчуються.

Отож особливою сім'ю робить не успіх її членів у переговорах один з одним, а зовсім навпаки: вони дотримуються простих правил, які

встановлені в їхньому соціумі, як-от «не можна продавати батат своєї дитини, щоб купити нові кросівки». Ці правила захищають їхні основні інтереси без потреби весь час говорити про них. Інші результати також мають більше сенсу, якщо розглядати їх у цьому світлі. Ми бачили, що коли жінки заробляють більше грошей на своїх ділянках, то сім'я їсть краще. Це може бути результатом побутування іншого правила, яке описує Меяссу. Жінка, яка відповідає за харчування родини, отримує від чоловіка встановлену суму грошей, а вже тоді має визначити, на що їх найкраще витратити.

Сімейний контракт

Усіх членів сім'ї об'єднує не повна гармонія у стосунках і не здатність завжди ефективно розподіляти ресурси та обов'язки, а дуже неповний, дуже приблизний і часто дуже хиткий умовний «контракт», який встановлює зобов'язання кожного члена щодо іншого. Цілком справедливо, що «контракт» повинен бути соціально обумовленим, адже діти не можуть домовлятися з батьками, а дружини з чоловіками на рівній основі, але суспільство виграє від усіх членів сім'ї, маючи щось на зразок справедливої частки ресурсів. Ця обмеженість «контракту» відображає труднощі в здійсненні чогось складнішого. Напевно, не існує способу переконатися, що батьки дають своїм дітям потрібну кількість батату, але суспільство може покарати або показати несхвалення дії батьків, які продають батат, щоб купити кросівки.

Правила, які спираються на соціальні стандарти виконання, мають один недолік: вони змінюються повільно. Отож завжди існує ризик, що ці соціальні правила повністю не відповідають реальності, іноді призводячи до трагічних наслідків. В Індонезії 2008 року ми зустріли літню пару в їхньому будинку — невеликій хижі з білого і зеленого бамбуку, побудованій на стовпах. Поруч стояв іще один біло-зелений будинок, значно більший, просторіший, зроблений з бетону — він належав їхній доньці, яка працювала покоївкою на Близькому Сході. Зрозуміло, що пара була дуже бідною: чоловік безперервно кашляв і страждав від головного болю, який, здавалося, ніколи не минав і не

давав йому працювати. Але він не міг дозволити собі звернутися до лікаря. Їхній молодший син покинув школу, здобувши лише середню освіту, тому що не було коштів на його проїзд в автобусі до міста. Раптом до кімнати увійшла чотирирічна дівчинка: здорова, кругловида, одягнена в гарну сукню, у черевичках-світлячках, які блимали з кожним кроком. Виявилося, що бабуся й дідусь піклуються про дитину, поки дочка відсутня. Вона надсилала гроші для малої, але для старих батьків нічого не залишалось. Здавалося, що вони стали жертвами якогось закону, який іще не зазнав змін — заміжні дочки не піклуються про своїх батьків. Попри очевидну його несправедливість, бабусі й дідусі все ще почуваються зобов'язаними піклуватися про своїх онучок.

Що це все означає

Попри чимало очевидних обмежень сім'ї, суспільство не має життєздатної моделі виховання дітей. Коли в один прекрасний момент соціальні пенсійні програми й медичне страхування зможуть звільнити літніх людей у бідних країнах від тенет сподівання на те, що власні діти їх доглядатимуть, ще не аж так очевидно, що це зробить їх (або їхніх дітей) щасливішими. Почати з правильного розуміння того, як функціонує родина, — є вирішальним чинником здатності вести ефективну сімейну політику.

Наприклад, хоча багато людей літнього віку в США воліли б проводити більше часу зі своїми дітьми та онуками (принаймні, якщо вірити комедійним телесеріалам), у них є можливість жити самостійно завдяки соціальному забезпеченню й програмі «Медікер»¹⁴. І цей факт є ключовим для їхніх почуттів гідності та самоповаги. Це також означає, що їм не треба мати багато дітей, як Паку Сударно, щоб забезпечити собі догляд. Вони можуть мати стільки нащадків, скільки дійсно хочуть, і якщо ніхто з дітей не багатиме або буде нездатним піклуватися про них, завжди є запасний варіант громадської опіки. Інакше кажучи, мережі ефективного соціального захисту (наприклад, медичне страхування, пенсії за віком) або навіть план пенсійного накопичення, що дає змогу людям вигідно заощаджувати до виходу на пенсію, може

призвести до істотного зниження рівня народжуваності та, можливо, меншої дискримінації дівчаток. Наприклад, не було жодної різниці між коштами домогосподарств у районі дії програми «Матлаб» та в порівнюваних селах, де було запроваджено мікрофінансування. Це могло статися тому, що коли люди спроможні брати позики та накопичувати гроші, їхнє ставлення до дітей радикально змінюється. І заворює, що народжуваність у районі Матлаб є нижчою в тих селах, де було відкрито філії організацій з мікrokредитування. Крім того, інше дослідження показало, що бангладеські домогосподарства, де принаймні один чоловік брав участь у програмі мікрофінансування, мали менше дітей¹⁶¹. Звичайно, жоден із названих фактів не доводить, що доступ до фінансування знижує народжуваність, — села й домогосподарства, які беруть участь у програмах, відрізняються від інших багатьма різними чинниками, проте якийсь взаємозв'язок, безперечно, існує.

Подібні історії відбуваються й з іншими програмами. Нині загальноновизнано, що програми громадської підтримки, які віддають гроші в руки жінок (наприклад, «Прогреса»), можуть бути набагато ефективнішими в спрямуванні ресурсів на дітей. У ПАР наприкінці доби апартеїду всі чоловіки від 65 років і жінки від 60 років, які не накопичили на старість, отримали право на щедру державну пенсію. Багато хто з цих літніх людей жили зі своїми дітьми та онуками, а гроші ділили з сім'ями. Але онуці жилося краще тільки тоді, коли вона жила з бабусею: дівчата ставали вищими й менш змарнілими. Пенсії, які одержував дід, не мали такого ефекту. І ще: цей ефект проявлявся тільки у разі, якщо пенсію отримувала бабуся дівчинки *по матері*¹⁶².

Із цих доказів принаймні один із нас, авторів цієї книжки, зробив висновок про те, що чоловіки набагато егоїстичніші, ніж жінки. Але це може спостерігатися там, де набувають сили норми й соціальні очікування, що, як ми стверджували, відіграють важливу роль у прийнятті сімейних рішень. Можливо, жінки *повинні* робити все для сім'ї, коли отримують додаткові непередбачувані гроші, а чоловіки — ні. Якщо це так, то має значення не лише одержувач грошей, а й спосіб їхнього заробітку: жінки можуть не відчувати, що кошти,

зароблені власною працею або своїм малим бізнесом, «належать» своїй сім'ї або своїм дітям.

Хоч як парадоксально, причиною може бути традиційна жіноча роль у родині, для розширення якої державна політика, ймовірно, потребуватиме багато часу.

13 ABCD — акронім від **A**bstain, **B**e faithful, use a **C**ondom... or you **D**ie (стриманість, вірність, використання презервативів... або ви помрете). — *Прим. ред.*

14 Medicare — американська федеральна програма безкоштовної медичної допомоги людям літнього віку. — *Прим. пер.*

Розділ 6. Ринок коров'ячих вух

Ми зустріли Ібу Тіну влітку 2008 року. На той час вона жила з матір'ю-інвалідом, двома братами і чотирма дітьми віком від 3 до 19 років у крихітному будинку в Кіка Дас, величезних міських нетрях в індонезійському Бандунгу. Троє молодших дітей, принаймні номінально, ходили до школи, а найстарший син покинув навчання. Двоє неодружених братів, будівельник з поденною оплатою і водій таксі, утримували родину від повного занепаду, але, здавалося, вони ніколи не мали достатньо грошей на оплату шкільного навчання, харчування, одягу для дітей і догляду за матір'ю.

Життя Ібу Тіни не завжди було таким. Ще замолоду вона працювала на швейній фабриці. Вийшла заміж і приєдналася до швейного бізнесу чоловіка. Вони мали чотирьох робітників, а справа процвітала. Проблеми почалися, коли знайомий по бізнесу, якому вони довіряли, вручив подружжю фальшивий чек на суму в 20 млн рупій (2200 доларів). Пара звернулася до поліції, але там зажадали 2,5 млн хабара тільки за згоду почати розслідування. Одержавши гроші, полісмени затримали знайомого. Він відсидів тиждень у в'язниці, а потім був звільнений після відшкодування Ібу Тіні чотирьох мільйонів (з яких правоохоронці знову захотіли два) та обіцянки з часом повернути решту. Але шахрай швидко зник, щойно вийшов з-за ґрат, і відтоді ніхто нічого про нього не чув. Ібу Тіна та її чоловік заплатили 4,5 млн, щоб повернути 4 млн, і це залишило подружжя, по суті, без нічого.

Протягом наступних трьох-чотирьох років вони дуже старалися знову звестися на ноги, коли врешті парі вдалося отримати кредит у розмірі 15 млн рупій від державної програми РУКК. Вони використали його, щоб почати бізнес у торгівлі одягом. Одним із перших значних замовлень була велика партія шортів. Подружжя закуповувало їх у виробників одягу і мало попросувати й запакувати для перепродажу, але роздрібні торговці дали задній хід, залишивши пару з тисячами шортів, які ніхто не хотів придбати.

Навала нещастя боляче вдарила по їхньому шлюбу, й незабаром після другої невдачі вони розлучилися. Ібу Тіна переїхала до матері з чотирма дітьми і пачками шортів.

Коли ми зустрілися, вона ще намагалася оговтатися від травми, сказавши, що насправді не має сил, щоб розпочати все знову. Коли вона почувалася краще, то сподівалася відкрити невеликий продуктовий магазин у частині будинку матері і, можливо, продати частину шортів на свято Ідул Фітрі.

На довершення її старша донька потребувала багато уваги. Чотирма роками раніше, коли їй було близько 15, її викрав безхатченко. Її випустили через кілька днів, але дівчина була травмована цим випадком і залишилася вдома, не в змозі ні працювати, ні ходити до школи.

Чи була Ібу Тіна особливо нещасною? Певною мірою, так. Але, якщо вона думала про викрадення доньки як про нещасний випадок (хоча ця ситуація була пов'язана з тим, що їхній будинок стояв неподалік залізниці, де жило чимало безхатченків), то водночас твердо вірила, що бізнесові невдачі характерні для всіх власників малого бізнесу. Ризик — це основний чинник життя бідних, які часто володіють малими підприємствами або фермами чи працюють як тимчасові робітники, без гарантії постійної зайнятості. У таких життєвих ситуаціях невезіння може мати катастрофічні наслідки, які так виразно відчула на собі Ібу Тіна.

Ризиковий бізнес

Один із наших друзів зі світу високих фінансів завжди говорить, що бідні схожі на менеджерів хедж-фондів — вони живуть із багатьма різними ризиками. Єдина відмінність полягає в рівні їхніх доходів, — додає він. Насправді, фінансист сильно перебільшує: жоден менеджер хедж-фонду не несе відповідальності за 100 % своїх втрат, на відміну від майже кожного власника малого бізнесу та дрібного фермера. Навіть більше, бідні часто змушені збирати весь капітал для свого бізнесу або з накопиченого «багатства» своїх сімей, або за рахунок певної позики, із чим ніколи не доведеться зіткнутися керівникам більшості хедж-фондів.

Бідні дуже часто керують малим бізнесом або фермою. У нашому наборі даних стосовно 18 країн знаходимо, що в середньому 50 % міської бідноти займаються несільськогосподарською справою, а від 25 до 98 % сільської — самозайняті в сільському господарстві (за винятком ПАР), а невелика частка також керує несільськогосподарським бізнесом. Враховуючи, що на більшій частині землі незаможних фермерів не облаштовано системи зрошування, землеробський прибуток стає дуже залежним від погодних умов: посуха або навіть затримка дощу може спричинити неврожай на сухому ґрунті, і половина річного доходу — просто зникнути.

Але не лише власники малого бізнесу чи фермери ризикують своїм доходом. Іншою основною формою зайнятості є випадкові підробітки з поденною оплатою: понад половина вкрай бідних, які працюють у сільських районах, — це робітники-поденники. У містах їх близько 40 %. Поденникам щастить, коли вони наймаються на кілька тижнів або навіть місяців на будівельний майданчик або ферму, але часто робота може тривати не більше кількох днів чи тижнів. Такий працівник ніколи не знає, чи матиме ще роботу, коли закінчиться поточна. І звичайно, якщо в роботодавця виникає проблема, ці робочі місця ліквідують першими. Так трапилося з Паком Солхіном, про якого йшлося в попередніх розділах. Коли ціни на добрива й пальне пішли вгору, фермери скоротили робочі місця, а Пак Солхін утратив роботу. Тому поденники зазвичай працюють менше днів на рік, ніж звичайні робітники, а багато з них взагалі зайняті кілька діб протягом цього періоду. Дослідження, проведене в індійському штаті Гуджарат, встановило, що поденники працюють у середньому 254 дні на рік (на відміну від 354 днів для найманих працівників і 338 для самозайнятих), а нижня третина в списку опитаних — тільки 137 днів¹⁶³.

Масштабні стихійні лиха, як-от посуха в Бангладеш у 1974 році (коли заробітна плата впала на 50 % за ПКС і, за деякими оцінками, померло до мільйона осіб¹⁶⁴) або продовольчі кризи в Африці (наприклад, посуха в Нігері 2005–2006 років), природно привертають особливу увагу засобів масової інформації. Але навіть у «нормальні» періоди доходи від землеробської діяльності сильно

різняється з року в рік. У будь-який такий час заробітна плата в сільському господарстві Бангладеш може коливатися в межах 18 % — більше або менше від її звичайного рівня¹⁶⁵. І що бідніша країна, то більшою стає ця прірва: Сіма Джаячандран зі Стенфордського університету показала, що у М'янмі непередбачуваність заробітної плати в сільському господарстві у 50 разів більша, ніж у США¹⁶⁶. Більшість інших країн, де рівень доходу на душу населення стоїть десь посередині між рівнем М'янми і США, вишикувалися за показниками нестабільності грошових виплат. Наприклад, заробітна плата в Індії, яка у два рази вища, ніж у М'янмі, і в п'ятнадцять разів нижча, ніж у США, у двадцять один раз нестабільніша, ніж в останній країні, і у два рази менш нестабільна, ніж у першій.

Навіть за сприятливих погодних умов ціни на сільськогосподарську продукцію коливаються дуже сильно. У період з 2005 по 2008 рік відбулося безпрецедентне їхнє зростання на продукти харчування, але вони обвалилися під час нещодавньої кризи. Звичайно, високі ціни на продовольство загалом підтримують виробників (сільську бідноту) і боляче б'ють по споживачах (міській бідноті). Улітку 2008 року, з рекордними цінами як на продукти харчування, так і на виробничі ресурси, кожен наш співрозмовник почувався обдуреним: фермери вважали, що їхні витрати зросли більше, ніж ціни на їхній продукції; робітники скаржилися, що не могли знайти роботу, бо фермери економили кошти; містяни шукали гроші на їжу. Проблема полягала не лише в рівні цін, а й у невизначеності.

Очевидно, на людей чатують й інші види неприємних сюрпризів. Здоров'я, яке ми обговорювали в попередньому розділі, — одне з основних джерел ризику. Але існує також і політичне насильство, і злочинність (як у випадку дочки Ібу Тіни), і корупція (як у випадку Ібу Тіни). Ризики скрізь.

Тривожний дзвінок

У лютому 2009 року президент Світового банку Роберт Зеллік попередив лідерів держав: «Світова економічна криза [що вибухнула з банкрутством банку «Леман бразерз» у вересні 2008 року] загрожує

стати людською кризою в багатьох розвиткових країнах, якщо вони не зможуть вжити цілеспрямованих заходів для захисту людей із вразливих категорій у своїх громадах. Коли переважна частина світової спільноти зосереджена на порятунку банків і пакетах стимулів, ми не повинні забувати, що бідні люди в розвиткових країнах перебувають під значно більшою загрозою у разі нестабільності економіки»¹⁶⁷. Світовий банк додав, що з падінням загального попиту неможливо втратять ринок своїх сільськогосподарських продуктів, випадкову роботу на будівельних майданчиках і робочі місця на заводах. Держбюджети шкіл, медичних установ і допомогових програм будуть скорочені з одночасним зменшенням податкових надходжень і колапсом міжнародної допомоги.

У січні 2009 року ми з Соміні Сенгупта, кореспонденткою «Нью-Йорк таймз» в Індії, поїхали до Малдаху, сільського району в Західній Бенгалії. Вона збиралася написати нарис про те, як криза вдарила по незаможних верствах. Сенгупта (вона так ідеально володіла бенгальською, що й не скажеш, що вона родом з Каліфорнії) знала, що багато робітників на будівельних майданчиках Делі походили з цієї частини Малдаху, а зведення об'єктів у столиці уповільнилося. Тому ми їздили від села до села, запитуючи молодих людей про їхній досвід міграції.

Кожен знав когось, хто переїхав. Багато й самих мігрантів перебували вдома на Мухаррам (місяць жалоби шиїтів). Люди раділи нагоді розповісти нам про своє життя. Матері розказували про далекі міста в південній або північній Індії, як-от Лудхіяна, Коїмбатор і Барода, де зараз живуть і працюють їхні сини та племінники. Були, звичайно, й трагічні історії — одна жінка говорила про свого сина, який помер у Делі від якоїсь невідомої хвороби, — але загалом настрої у більшості був оптимістичний. «То в місті є робота?» — запитувала Сенгупта. «Так, роботи багато». — «Ви чули про скорочення?» — «Ні, у Мумбаї жодних скорочень, усе добре». І так далі. Ми пішли до залізничної станції, щоб подивитися, чи не приїхав хтось, хто втратив роботу, і зустріли трьох молодих людей, які чекали на потяг до Мумбаї. Один із них ніколи не виїздив за межі свого регіону, інші, бувальці, запевняли його, що знайти

роботу не буде проблемою. І так далі. Зрештою, Сенгупта не написала своєї оповіді.

Річ не в тім, що в Мумбаї будівельні об'єкти не закривалися, — це відбувалося, але для більшості молодих людей суттєвим фактом у той час, як і раніше, залишалася перспектива. Робота ще була, існували робочі місця, де платили удвічі більше їхнього денного заробітку в селі. Це контрастувало зі звичними речами, що постійно домінували в їхній свідомості, — щоденною стурбованістю щодо того, чи буде сьогодні якась робота, нескінченим очікуванням дощу.

Інакше кажучи, світова криза не збільшила ризик для бідних; вона додала дещо до загальної картини ризику, з якою бідні мають справу щодня, навіть коли немає жодної кризи для Світового банку. Це помітно з багатьох досліджень. Робота Даніеля Чена з Дюкського університету показала, що під час індонезійської рецесії 1998 року, коли рупія втратила 75 % своєї вартості, ціни на продукти харчування зросли в 2,5 раза, а ВВП упав на 12 %. Тоді фермеририсівники, які тяжіють до найбільніших верств, насправді відчули ріст власної купівельної спроможності¹⁶⁸. А втратили державні службовці та інші люди з порівняно фіксованими доходами. Вони (а не бідні) раптом відкрили переваги уважного читання Корану, щоб скористатися взаємною виручкою, що її дає мечеть. На тих самих засадах наш колега Роберт Таунсенд, найбільший у світі експерт з економіки Таїланду, встановив, що навіть у 1997–1998 роках, у період великої тайської фінансової кризи, коли економіка скоротилася на 10 %, дві третини з майже тисячі опитаних людей сказали, що основною причиною падіння їхніх доходів була посуха¹⁶⁹. Лише 26 % назвали втрату роботи, що й було можливим результатом рецесії. Здебільшого, знову ж таки, здається, що все було не так погано, ніж будь-якого іншого року, саме тому, що досить погано було завжди. Бідні переважно мали справу з дуже добре знайомими проблемами.

Ризик і S-подібний світ

Бідні не лише живуть ризикованішим життям, ніж заможніші люди, — удар однакової сили, найімовірніше, завдасть їм більше

страждань. Почнімо з першого поширеного аргументу, який припускає, що скорочення споживання стане болючішим для того, хто споживає дуже мало. Коли не надто бідне домогосподарство має зменшити витрати, члени сім'ї можуть пожертвувати кількома хвилинами розмов стільниковими телефонами, рідше купувати м'ясо або віддати дітей у дешевшу школу-інтернат. Це неприємно. Але для справді незаможних велике скорочення доходу може означати зменшення конче потрібних витрат: протягом останнього року 45 % дорослих з украй бідних сімей, яких ми опитали в сільському районі Удайпур, були вимушені в певний момент скоротити обсяг їжі. А зменшення обсягу харчування особливо неприємне: респонденти, які мусили це зробити, повідомляли, що були набагато нещаснішими за тих, хто не мав потреби йти на такий крок.

Але якщо залежність між доходом сьогодні і доходом завтра має S-подібну форму, то ефект невезіння для бідних може бути набагато гіршим, ніж тимчасове нещастя. Погляньмо на рисунок 5. Ми зобразили S-подібну залежність між доходом сьогодні і завтра (де завтра цілком може бути в наступному місяці, у наступному році або в наступному поколінні).

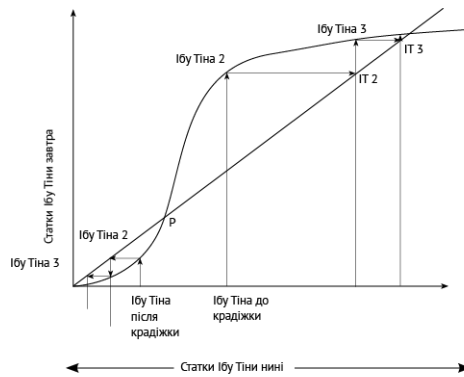


Рис. 5. Вплив шоку на статки Ібу Тіни

Розгляньмо справу Ібу Тіни, яка допомогла нам відкрити цей розділ. Нагадаємо, вони з чоловіком мали бізнес, до якого було залучено чотирьох найманих робітників. До крадіжки подружжя оперувало достатньою кількістю грошей, щоб придбати сировину й використовувати свої швейні машини та робітників для виготовлення одягу. Згодом усе, на що вони спромоглися, — це закуплити і упакувати готові шорти, що було значно менш

прибутковим (або, як ми бачили, взагалі неприбутковим). У наступних розділах ми повернемося до логічного пояснення, чому бізнес вигідніший у великих масштабах, ніж у невеликих, а зараз приймімо це як даність. Спочатку Ібу Тіна та її чоловік перебували праворуч від критичного порога. Якщо пересуватися їхнім шляхом протягом тривалого часу, ми побачимо, що пара врешті прийшла б до пристойного доходу. Крадіжка знищила всі їхні активи. Внаслідок цього подружжя перемістилося в ліву частину критичного порога, позначену точкою Р. Після цього вони заробляли так мало, що злидарювали протягом тривалого часу, а коли ми зустріли жінку, вона жила за рахунок допомоги братів. Одне невезіння в цьому S-подібному світі здатне спровокувати незворотні наслідки: сім'я може скотитися зі шляху середнього класу до нездоланих злиднів.

Цей процес часто супроводжується психологічними проблемами. Утративши надію і відчуваючи безвихідь, людині важко буде взяти себе в руки, щоб піднятися вгору — навіть якщо це реально зробити. Ми бачили таке на прикладі Пака Солхіна, поденного працівника на сільськогосподарських роботах, а потім тимчасового рибалки; ми бачимо це зараз з Ібу Тіною. Здається, ніхто з них не перебуває у нормальному психологічному стані, щоб зібратися й почати все спочатку. Ми зустріли одного чоловіка в окрузі Удайпур, який на наше запитання відповів, що був таким «схвильованим, напруженим чи стривоженим», що це понад місяць заважало його нормальній життєдіяльності — сну, роботі та харчуванню. Ми запитали чоловіка, у чому причина. Виявилось, що його верблюд помер, і він відтоді плаче й нервується. Можливо, дещо наївно, але далі в опитуванні стояло запитання, чи робив він щось зі своєю депресією (наприклад, поговорив з товаришем, лікарем або цілителем). Це, здається, роздратувало чоловіка: «Я втратив верблюда і, безумовно, повинен сумувати. Тут нічого не вдієш».

На роботі можуть існувати й інші психологічні впливи: ризик (не тільки ризик доходів, а й ризик смерті або хвороби) змушує нас хвилюватися, а неспокій робить напруженими і пригніченими. Як ми бачили, симптоми депресії поширеніші серед бідних. У стресовому стані важче зосередитися, що, своєю чергою, може вплинути на продуктивність. Зокрема, існує тісний зв'язок між

бідністю й високим рівнем виробленого організмом кортизолу, індикатора стресу. І навпаки, рівень кортизолу падає, коли домогосподарства отримують певну допомогу. Наприклад, на основі аналізу слини було встановлено, що в дітей, які одержували підтримку від мексиканської програми грошових переказів «Прогреса», був значно нижчий рівень кортизолу, ніж у тих, чії матері не отримували такої допомоги. Гормон безпосередньо погіршує когнітивні здібності: викликаний стресом викид кортизолу і норадреналіну впливає на такі частини мозку, як префронтальна кора, мигдалеподібне тіло і гіпокамп, які мають важливе значення для когнітивного функціонування людини; зокрема, префронтальна кора відіграє важливу роль у придушенні імпульсних реакцій. Якщо учасників експерименту штучно помістити в стресові умови в лабораторії, вони менш імовірно приймуть економічно раціональне рішення, якщо доведеться вибирати серед різних економічних варіантів¹⁷⁰.

Як люди долають проблему?

Природна реакція на падіння заробітної плати або доходу — спробувати працювати більше. Але інколи це може бути самовбивчою стратегією. Якщо всі бідні робітники захочуть отримати роботу в несприятливий час (наприклад, у період посухи або зростання цін на ресурси), вони конкуруватимуть один з одним, що призведе до подальшого зниження зарплати. Найгірше, якщо вони не зможуть знайти роботу за межами села. Сіма Джаячандран виявила, що однаковий стан посухи має негативніший вплив на рівень заробітної плати в тих ізольованих селах Індії, де робітникам важче шукати роботу в інших округах. Так створюється природна межа ефективності праці, що є способом подолання малої оплати.

Якщо не вдається отримати вищу оплату завдяки ефективнішій праці, то найкращим способом часто буває обмеження ризиків, у що неможливі, природно, вкладають чимало винахідливості. У житті бідних вражає те, яку величезну кількість професій, здавалося б, може опанувати одна сім'я: в огляді 27 сіл Західної Бенгалії навіть домогосподарства, які стверджували, що обробляють ділянку землі,

витрачали на сільське господарство лише 40 % свого часу¹⁷¹. Середньостатистична сім'я за цими відомостями мала трьох працездатних членів і володіла навичками сімох професій! Загалом хоча більшість сільських родин виконували якусь роботу на землі, землеробство рідко було їхнім єдиним заняттям. Велика кількість потенційних робіт є одним зі способів зниження ризику: якщо вони втратять одну, то зарадити зможе друга, хоча, як ми побачимо, існують й інші причини.

Утримання кількох ділянок у різних частинах села замість однієї великої також забезпечує певну диверсифікацію ризиків. Коли хвороба або шкідники вражають одну частину населеного пункту, інші райони можуть їх уникнути; коли немає дощів, посіви на ділянках із кращим доступом до ґрунтових вод мають більше шансів на виживання; і, що найдивніше, у різних частинах одного села можуть бути різні мікроклімати, визначені розташуванням, крутизною схилів, висотою і вологістю. Як зазначив Роб Таунсенд, це стародавня ідея — ось чому села середньовічної Англії, наприклад, пройшли через періодичне часом насильницьке обгородження, яке поступово перетворило багато дрібних ізольованих ділянок в єдину обгороджену власність. Процес супроводжувався виселенням мільйонів селян з їхніх домівок, завдяки чому стало можливим повномасштабне капіталістичне сільське господарство¹⁷².

У цьому самому контексті також можна тлумачити тимчасову міграцію. Виявляється, що вся родина порівняно рідко переселяється до міста разом. Як правило, певні члени сім'ї, в основному чоловіки і хлопчики-підлітки в Індії, старші дочки в Китаї, на Філіппінах і в Таїланді мігрують, тимчасом як інші залишаються. Це гарантує, що доля сім'ї не цілком залежить від роботи однієї людини в місті, а також дає змогу родині підтримувати свої сільські родинні зв'язки, які, як ми побачимо, часто виявляються корисними.

Інший спосіб, у який бідні обмежують ризик, — це їхній консерватизм в управлінні своїми господарствами або підприємствами. Наприклад, вони знають, що існує новий врожайніший сорт їхньої основної культури, але вирішують не використовувати його. Однією з переваг дотримання традиційної

технології є те, що фермерам не потрібно купувати нове насіння — вони просто сіють частину минулорічного врожаю, тоді як на нове насіння, ймовірно, потрібно віддати значну суму грошей. І навіть якщо дохід із нового насіння у кілька разів перевищить інвестиції, коли справи підуть добре, завжди існує невеликий ризик не отримати потрібного результату (скажімо, через бездощів'я) і фермер зазнає зайвих витрат.

Родина також знаходить творчі способи розпорошення ризиків. Дослідники Марк Розенцвейг та Овед Старк (з Варшавського університету) знаходять докази того, що фермерські господарства в Індії використовують шлюб як спосіб диверсифікації «портфеля ризиків» своїх родичів. Коли дружина переїжджає до села чоловіка після шлюбу, це створює зв'язок між її родиною і родиною чоловіка, і дві сім'ї можуть звертатися одна до одної у разі потреби¹⁷³. Експеримент показав, що батьки, які володіють фермерським господарством, зазвичай віддають своїх дочок заміж у села, які розташовані не так далеко, щоб можна було підтримувати стосунки, але й не дуже близько, щоб мати трохи інші погодні умови. Як підсумок у разі бездощів'я в одному селі, і сприятливих погодних умов в іншому, родини можуть допомогти одна одній.

Ще один можливий спосіб гарантувати безпеку — народити багато дітей. Це було, як ви пам'ятаєте, стратегією Пака Сударно, збирача брухту з нетрів Кіка Дас (одномістянина Ібу Тіни). Він мав дев'ятьох нащадків, щоб бути певним, що принаймні один із них піклуватиметься про батька.

Вартість самострахування

Такі способи боротьби бідних із ризиком здебільшого дуже дорогі. Це було переконливо підтверджено для сільського господарства. Марк Розенцвейг і Ганс Бінсвангер, швейцарський юнак із фермерської сім'ї, який став економістом сільського господарства, показали, що бідні селяни індійських районів із непередбачуваними опадами використовують сільськогосподарські ресурси в традиційний, але менш ефективний спосіб¹⁷⁴. Показники прибутку бідних фермерів, які живуть у районах із регулярними дощами, вищі

аж на 35 %. Для заможніших землевласників не існує зв'язку між обсягом доходу від сільського господарства і мінливістю опадів, мабуть, тому, що вони можуть дозволити собі втрати врожаю, а отже, готові ризикувати.

Інша стратегія, до якої часто вдаються бідні фермери, — стати чийось орендарем-половинником: орендодавець оплачує частину фермерських витрат і вимагає частину продукції. Це обмежує ризик землероба ціною його зацікавленості: знаючи, що орендодавець візьме половину (скажімо) того, що вродила ділянка, селянин має менше підстав добре працювати. Радван Шабан, єгипетський економіст, який зараз працює на Світовий банк, багато років тому показав, що фермери вкладають на 20 % менше власних зусиль у землю, яку вони беруть як половинники, порівняно із землею, яка дає їм право на всю продукцію¹⁷⁵. У результаті орендовані ділянки обробляються менш інтенсивно і менш ефективно.

Хоча важко порахувати втрати через відсутність роботи за фахом, жінки, які керують трьома різними справами, і чоловіки, які не можуть піти на постійну роботу до міста, тому що хочуть зберегти можливість приїздити в село кожні кілька тижнів, втрачають можливість набути навичок та досвіду у своїх основних спеціальностях. Ігноруючи ці можливості, вони також відмовляються від переваг спеціалізації, де дійсно почуваються професіоналами.

Отож люди ризикують не лише потенційними витратами у разі нещастя: простий страх, що може статися щось погане, має згубний вплив на здатність бідних людей повною мірою реалізувати свій потенціал.

Взаємодопомога

Ще одним, потенційно значно кращим способом упоратися з ризиком для жителів села, є взаємодопомога. Більшість бідних живуть у селищах або на околицях міст і мають тісні зв'язки з великою спільнотою людей, які добре їх знають: родичі, громади, створені на основі релігійної або етнічної належності. Ми уже бачили, що вони мають досить стратегічний план «інвестувати» в

таку спільноту, наприклад, видати заміж своїх дочок до потрібного села. Тимчасом як деякі негаразди можуть зашкодити всій спільноті (наприклад, потужний мусон), інші мають специфічнішу спрямованість. Якщо ті, хто нині почуваються добре, допоможуть тим, хто бідує, в обмін на аналогічну допомогу в разі обміну ролями, виграти зможе кожен: взаємна допомога не мусить бути благодійністю. Але до якої міри бідні можуть покладатися один на одного, якщо потрібна буде допомога в надзвичайних ситуаціях?

Дослідження Кріса Удрі показує і силу, й межі такого неформального страхування. Протягом року, що його він провів у сільських районах Нігерії, учений просив жителів записувати кожен подарунок або неформальну позику, які вони давали одне одному, а також умови, за якими виплачували ці своєрідні позики¹⁷⁶. Удрі також казав їм щомісяця повідомляти про будь-яке лихо, що трапилося з ними. Виявилось, що в будь-який момент середньостатистична сім'я позичала або була винна гроші двом-трьом сім'ям. Крім того, умови позик були скориговані з урахуванням ситуації як позикодавця, так і позичальника: коли позичальник зазнавав нещастя, він відшкодував менше (часто менше за суму позики); але, якщо він був позикодавцем, на якого звалилася купа невдач, то позичальник фактично виплачував *більше*. Тісна мережа взаємного позичання і кредитування багато зробили для зменшення ризику, на який може наразитися кожна людина. Крім того, існувало певне обмеження на таку неформальну солідарність: сім'ї, як і раніше, потерпали від зменшення споживання, коли вони зазнавали нещастя, навіть якщо сумарні доходи кожного з їхньої спільноти не змінилися.

Чимало дослідників, які вивчали неофіційне страхування на місцях, починаючи від Кот-д'Івуару і до Таїланду, встановлюють аналогічну закономірність: хоча традиційні мережі солідарності дійсно допомагають пом'якшити наслідки потрясінь, вони далекі від досконалості. Якщо ризик був добре застрахований, сім'я завжди матиме можливість витратити приблизно ті самі суми коштів, які вона в середньому здатна заробляти. У добрі часи вони допомагають іншим, а в погані — навпаки. Це не те, що ми зазвичай бачимо: якщо параметри споживання зазвичай коливаються менше, ніж доходи,

іноді саме заробіток домогосподарства значною мірою визначає, скільки воно зможе витратити.

Зокрема медичне страхування вкрай погане. В Індонезії споживання падає на 20 %, коли хтось у сім'ї серйозно захворів. Дослідження Марселя Фафшама з Оксфордського університету і Сьюзан Лунд (з Інституту глобальних досліджень Маккінзі) щодо Філіппін підтверджує, що сільська солідарність функціонує особливо погано у разі не смертельних важких хвороб¹⁷⁷. Коли родина стикається з неврожаєм або хтось із неї втрачає роботу, громада приходиться на допомогу: постраждалі отримують подарунки, безпроцентні позики та інші форми підтримки. Але якщо у когось проблеми зі здоров'ям, сім'я залишається сам на сам із хворим.

Відсутність медичних страховок дуже дивує, враховуючи, що сім'ї допомагають одна одній в інших випадках. Пригадуєте Ібу Емптат, жінку із невеликого індонезійського села, чоловік якої мав проблеми із зором? Вона позичила 100 тисяч рупій у місцевого лихваря на лікування, і, коли ми зустрілися з нею, заборгувала один мільйон з урахуванням накопиченого відсотку. Жінка була дуже занепокоєна, бо позикодавець погрожував забрати все, що вони мали. Однак під час бесіди виявилось, що одна з її доньок щойно подарувала їй телевізор. Дочка купила собі новий майже за 800 тисяч рупій, а старий (який був іще в дуже хорошому стані) вирішила віддати батькам. Ми були трохи шоковані таким обміном: чи не краще було б дитині залишити собі старий телевізор і дати батькам гроші для виплати лихвареві? Ми не могли змусити себе прямо про це запитати, тому сформулювали це трохи інакше: чи не може хтось із ваших дітей допомогти погасити борг? Ібу Емптат похитала головою і відповіла, що в них є свої проблеми, власні сім'ї, про які треба дбати, — вона мала на увазі, що дарованому коню в зуби не заглядають. Здавалося, жінка вважала нормальним, що ніхто не пропонує допомоги в оплаті лікування.

Межі взаємодопомоги

Що стримує людей більше допомагати одне одному? Чому деякі форми ризику не страхуються або страхуються погано?

Виявляється, існують вагомі причини, через які ми не хочемо пропонувати безкрайню допомогу нашим друзям і сусідам. Ми можемо перейматися тим, що гарантія допомоги комусь спокушає цю людину розслабитися — страховики називають це «*моральним ризиком*». Або, що люди можуть стверджувати, наче вони потерпають, навіть якщо це не так. Або просто, що обіцянка взаємної допомоги не буде виконана — я допомагаю тобі, але, коли настає твоя черга, ти дуже зайнятий.

Усі ці причини пояснюють, чому ми хочемо трішки стримати нашу допомогу: якщо люди знають, що слід очікувати тільки обмежену підтримку у разі неврожайності, вони двічі подумують про економію під час посадки рослин. Водночас незрозуміло, чому за такою логікою відсутні пропозиції допомогти тим, хто щойно тяжко захворів, оскільки захворюваність не є результатом вибору.

Іншу версію відповіді можна сформулювати так, як економісти зазвичай думають про неформальне страхування: ми допомагаємо іншим, бо, можливо, самі потребуватимемо сторонньої підтримки в майбутньому. Можливо, ми допоможемо сусідам у надзвичайній ситуації, навіть якщо не уявлятимемо себе в такому становищі, тільки тому, що безсовісно допустити, щоб ваші сусіди голодували. У книжці про життя в сільських районах Бангладеш у середині 1970-х років¹⁷⁸ професори Бетсі Гартман і Джим Бойс із Массачусетського університету описують дві сусідські сім'ї — індуську і мусульманську, — які не були особливо близькими. Перша родина втратила головного годувальника й бідувала; мати цієї сім'ї в розпачі проповзла під парканом у двір іншої та вкрала їстівні рослини. Мусульманська родина помітила, що відбувається, але вирішила заплющити на це очі. «Я непогано знаю її характер, — сказав чоловік, — на її місці я, напевно, також крав би. Коли зникає щось дрібне, я намагаюся не сердитися. Думаю, людина, яка його взяла, голодніша за мене».

Цей погляд на страхування, заснований на традиції, допомагає пояснити, чому у неформальних громадах не існує засобів боротьби з проблемами зі здоров'ям. Навіть якщо дуже бідна сім'я, яка має достатньо для власного харчування, бачить сусіда, який не має і цього, вона просто ділиться своїм. Але, наприклад, допомога людям

оплатити госпіталізацію потребує виходу за межі цього базового акту обміну: багато домогосподарств муситимуть скинутися, враховуючи високу вартість стаціонарного лікування. Тому є сенс виключити дорогі оздоровлення з основного морального імперативу допомоги сусідам, які бідують, оскільки це вимагає значно складнішого соціального контракту.

Цю точку зору підтверджує спостереженням Кріса Удрі про те, що неформальне страхування здебільшого двостороннє, незважаючи на очевидні обмеження такої моделі. Це може також пояснити, чому дочка Ібу Емптат віддала своїй матері телевізор. Вона не хотіла бути єдиною дитиною, яка відповідальна за здоров'я батьків (і не хотіла зважати на щедрість своїх братів і сестер). Тому вона вирішила зробити для них щось хороше, не беручи на себе надто багато.

ОФІЦІЙНЕ СТРАХУВАННЯ

Нова межа

Враховуючи високу вартість ризику й межі неформальних мереж солідарності, слід подумати над запитанням — чому бідні не мають доступу до офіційного страхування, тобто наданого компанією. Офіційне страхування будь-якого виду — рідкість серед бідних. Медичне страхування, страхування від негоди і страхування у разі загибелі худоби — стандартні речі в житті фермерів багатих країн — переважно відсутні у розвитковому світі. Страхування життя поширеніше в Індії, але це, по суті, форма заощаджень, що сприяє сплаті податків.

Тепер, коли про мікрокредитування знають усі, страхування незаможних здається очевидною вигідною ціллю для гордого винахідливого капіталіста (журнал «Форбс» назвав страхування «неосвоєним природним ринком»¹⁷⁹). Бідні наражаються на безліч ризиків і мають бути готові заплатити розумну страхову премію, щоб убезпечити своє життя, здоров'я, худобу або врожай. З мільярдами бідних людей, які чекають на страхування, навіть із крихітним прибутком на поліс ця ідея стала б величезною бізнес-пропозицією, водночас значно допомігши злидарям усього світу.

Бракує організатора: цей ринок спонукав би міжнародні організації (як Світовий банк) і великі фонди (як Фонд Гейтсів) інвестувати сотні мільйонів доларів у стимулювання розвитку варіантів страхування для незаможних.

Чому страхування — справа непростя

Звичайно, існує низка очевидних труднощів у забезпеченні страхування. Про одну, моральний ризик, уже згадувалося: люди можуть змінити свою поведінку (фермерствувати менш обережно, збільшувати витрати на охорону здоров'я тощо), щойно дізнаються, що не покриватимуть усі наслідки. Для прикладу розгляньмо проблему забезпечення медичної страховки. Ми бачили, що навіть без неї бідні постійно відвідують лікаря. Що вони робитимуть, якщо прийом стане безкоштовним? І чи не матимуть лікарі підстави призначати непотрібні аналізи й ліки — особливо якщо вони мають лабораторію (багато лікарів вдаються до цього як у США, так і в Індії) — або отримувати певні відсотки від аптеки? Здається, усе рухається в одному напрямку: пацієнти хочуть побачити дію, тому тягнуться до лікарів, які раді виписувати рецепти; і медики часто заробляють більше грошей, виписуючи більше рецептів. Пропонувати медичне страхування для амбулаторного лікування у країні, де охорона здоров'я в кращому разі регулюється слабо, здається першим кроком до банкрутства.

Ще одна проблема — «несприятливий відбір»: якщо страхування не є обов'язковим, найімовірніше страховку придбає потенційний носій проблем. Було б чудово, якби страховик знав це і врахував при визначенні страхового внеску. Але якщо компанія не може ідентифікувати тих, хто щойно оформив страховку, тому що вони хочуть лікуватися зараз, тоді все, що вони можуть зробити — це підняти премію на кожного. Однак вища ціна не покращує ситуації: вона відлякує переконаних у тому, що, найімовірніше, з ним не відбудеться страхового випадку. Вища ціна у такий спосіб посилює первинну проблему. Саме тому отримати медичну страховку за розумними цінами в США дуже складно тим, хто не може одержати її через своїх роботодавців. І саме тому будь-яка поважна програма

медичного страхування є обов'язковою: якщо кожен має приєднатися, то страховик не потрапляє у пастку з ризиками високої ймовірності.

Третя проблема — пряме шахрайство: що має стримати лікарню від подання страховику численних фіктивних претензій чи нарахування на пацієнта значно більшої суми, ніж вартість наданої медичної допомоги? А якщо фермер купує страховку на свого буйвола, то що йому заважатиме заявити, що тварина померла? Начікет Мор і Бінду Анант з Фонду ICICI — це двоє людей з індійського фінансового сектору, які найбільш віддані створенню кращих фінансових послуг для бідних. Не без самоіронії вони розповідали про свою першу катастрофічну спробу організувати страхування худоби, здійснену багато років тому: після того, як перші застраховані повсюдно стверджували, що втратили своїх тварин, організатори вирішили вимагати на підтвердження смерті вуха мертвої корови. Незабаром виник налагоджений ринок коров'ячих вух, а ідея загинула.

Пройшло чимало років, а проблема великої рогатої худоби досі турбує Начікет Мор. Улітку 2009 року ми пішли на зустріч, де Нандан Нілекані, засновник і экс-гендиректор індійського гіганта програмного забезпечення «Інфосис», якому держава дала завдання забезпечити кожного індійця «унікальним ідентифікатором», пояснював свій план стосовно цього. Він запевнив слухачів, що десять відбитків пальців і зображення райдужної оболонки достатньо, щоб однозначно ідентифікувати будь-кого. Мор активно дискутував (як це зазвичай буває), але на якусь мить замовчав і з блиском в очах сказав: «Шкода, що велика рогата худоба не має пальців».

Що може працювати

За логікою цих проблем, деякі види ризику легше застрахувати, ніж інші. Розгляньмо для прикладу погоду: фермер має бути дуже задоволений полісом, який компенсує йому фіксовану суму (на основі премії, яку він заплатив), якщо рівень опадів, заміраний на сусідній метеостанції, падає нижче за певну критичну точку.

Оскільки ніхто не контролює погоду і немає потреби в рішенні, що треба вчинити (на відміну від медичної допомоги, де варто визначити, які потрібні аналізи або лікування), тут не існує простору для морального ризику або шахрайства.

В охороні здоров'я страхування від нещасних випадків — важких захворювань і травм — здається набагато простішим, ніж покриття амбулаторного лікування. Ніхто не робитиме операцію або хіміотерапію просто заради страхової компенсації, і це легко перевіряється. Небезпека перевитрат на оздоровлення залишається, але страховик може обмежити кошти, які він платитиме за кожне лікування. Великим питанням залишається селекція: компанія не хоче страхувати тільки хворих людей.

Мікрострахування

Щоб уникнути несприятливого відбору, треба почати з великої спільноти людей, які зібралися разом заради якоїсь не пов'язаної зі здоров'ям причини — співробітники великої фірми, клієнти мікрокредитування, комуністи з членськими квитками... і спробувати застрахувати їх усіх.

Ось чому багато мікрофінансових організацій (МФО) подумували про запровадження медичного страхування. Вони мають велику клієнтуру позичальників, яким можна запропонувати страхові продукти. А через те, що зазвичай дуже слухняні клієнти саме через важкі проблеми зі здоров'ям не можуть виконати зобов'язання, такий крок стане для них виправданим, як і для МФО. І зібрати внески від клієнтів було б легко, адже працівники кредитних організацій і так зустрічаються зі своїми клієнтами щотижня — фактично вони могли б перетворити премію на позику.

У 2007 році «СКС майкрофайнанс», на той час найбільша мікрофінансова організація в Індії (яка вийшла на фондовий ринок (т. зв. IPO)), представила фонду «Сваям Шакті» пілотну програму медичного страхування. У ній пропонувалися компенсаційні виплати при вагітності та пологах, госпіталізації і нещасних випадках. Вона була обов'язковою для груп, де пропонувалася. Задля запобігання імовірному шахрайству виплати були обмежені, і

клієнтам наполегливо рекомендували використовувати ті лікарні, з якими «СКС» мала довгострокові мережеві угоди. Щоб підсолодити угоду, клієнтам, які зверталися до таких медичних закладів, пропонували «безготівкові центри»: вони нічого не платили, доки їх лікували від застрахованої хвороби — «СКС» платила безпосередньо лікарням.

Коли «СКС» уперше запровадила цей продукт, МФО спробувала представити його як обов'язковий для всіх своїх клієнтів. Але вони обурилися, тому організація вирішила робити це лише під час першого подовження позики. Тимчасом як багато клієнтів підписали медичну страховку, коли подовжували свої позики, деякі з них вирішили відмовитися, внаслідок чого «СКС» почала втрачати клієнтів у тих районах, де пропонувала продукт. Через кілька місяців показник подовження позик у компанії впав із 60 до 50 %. Якось генеральна директорка конкурентної МФО питала про нашу співпрацю із «СКС», і коли ми сказали, що працюємо над оцінюванням ефекту пропозиції обов'язкового медичного страхування для мікрокредитних клієнтів, вона засміялася: «О, я знаю ефекти! “СКС” скрізь запровадила цей продукт як обов'язковий, а ми отримали значно більше клієнтів: люди відмовлялися від послуг “СКС” і приєднувалися до нашої організації!». Близько чверті клієнтів, які бажали і надалі отримувати послуги «СКС», знайшли пролазку для уникнення страхування: вони наперед оплачували свої позики, доки не сплив однорічний термін — отож, беручи нову позику, вони ще мали покриття «старої» і не мусили платити за нову.

Наразившись на такий опір, «СКС» вирішила зробити продукт добровільним наприкінці жовтня 2009 року. Але добровільний продукт, який придбали лише кілька клієнтів, знову став вразливим до несприятливого відбору і морального ризику. Витрати на покриття клієнта катастрофічно зросли, й «Айсіасіай ломбард», компанія, від імені якої «СКС» пропонувала продукт, назвала це марнуванням грошей, звернувшись до МФО з проханням припинити страхування нових клієнтів. Інші організації, що намагалися запровадити аналогічні схеми, мали дуже подібні проблеми опору клієнта схемі обов'язкового зарахування.

Не лише мікрострахування у медичній сфері зазнало проблем. Група дослідників, разом із Робом Таунсендом, намагалася виміряти вплив доступу до дуже простої схеми страхування від негоди, подібної до тієї, яку ми описали вище, — певна сума виплачувалася, якщо рівень дощу був менший за певну величину¹⁸⁰. Цей продукт поширювали у двох регіонах Індії — штатах Гуджарат та Андхра-Прадеш — обидва сухі і схильні до посух. У кожному разі його продавали через шановану і добре відому мікрофінансову організацію. Учені випробовували різні способи пропозиції і представлення фермерам цієї страховки. Загалом обсяги продажу були надзвичайно низькі: не більше 20 % фермерів придбали продукт. І такого рівня було досягнуто тільки в тому разі, якщо представник добре відомої МФО ходив від дверей до дверей, пропонуючи продукт. Ба більше, навіть ті, хто купив страховку, обрали дуже низьке покриття: ці поліси компенсували лише від 2 до 3 % втрат у разі бездощів'я.

Чому бідні люди відмовляються від страхування?

Одна з можливих причин полягає в тому, що держава зіпсувала ринок. Це відомий аргумент «вала попиту»: коли справи йдуть погано, винною є ведмежа послуга державних чи міжнародних організацій. Тобто коли приходить біда, ці добрі душі прибігають зі своєю допомогою, і, як наслідок, люди не потребують страхування.

Дійсно, у роки несприятливих мусонів індійські райони змагаються за звання «постраждалих від посухи», тому що воно відкриває двері для державної допомоги. Надаються робочі місця на державних будівельних майданчиках, роздаються продукти харчування тощо. Але зрозуміло, що це дуже мала частка того, що потребують бідні. Так, держава втручається лише у разі великомасштабних катастроф, а не тоді, коли помер буйвол або хтось потрапив під машину. Проте навіть допомога у разі стихійного лиха здебільшого надто мала на момент, коли вона доходить до бідних.

Інша ймовірна відповідь полягає в тому, що бідні не дуже добре розуміють концепцію страхування. Дійсно, воно відрізняється від більшості операцій, до яких вони звикли: це плата за те, з чим вони

сподіваються ніколи не стикнутися. Серед клієнтів «СКС» ми зустріли багато засмучених людей, адже страхові компанії не покрили їхніх витрат, хоча минулого року таких проблем не було. Звичайно, можна було краще пояснювати ідею страхування, однак водночас важко собі уявити, що населення, яке легко знайшло лазівку в системі «СКС», не могло зрозуміти основного принципу його роботи?

Фактично Роберт Таунсенд і його колеги, намагаючись продати страховку від негоди, розв'язали цікаву задачу — чи розуміють люди, як працює механізм страхування. Заходячи до кожного фермера, продавець читав уголос короткий опис гіпотетичного страхового продукту (страхування від надто високої/низької температури), а потім ставив потенційному клієнтові кілька простих гіпотетичних запитань про те, коли буде виплачуватися поліс. Респонденти давали три чверті правильних відповідей. Ще не ясно, чи набагато краще впорається з цим середньостатистичний громадянин із країн-членів ОЕСР¹⁵. Тому не дивно, що спроби краще пояснити страховку від бездощів'я не мали жодного впливу на готовність фермера купити її.

Таунсенд здогадувався, що селяни розуміли основну концепцію страхування і принципи його функціонування, просто не були зацікавленими в ньому. Однак фермери вагалися у своєму виборі щодо дрібних речей. Простий домашній візит без особливих «маркетингових зусиль» у чотири рази підвищує частку людей, які купують страховку від негоди, незважаючи на повну доступність страхування в їхніх селах. Домогосподарства на Філіппінах, які випадковим способом були обрані для завершення базового дослідження, що мало багато запитань про здоров'я, врешті підписувалися на медичне страхування, на відміну від порівнюваних домогосподарств, де не проводилося опитування. Імовірно, відповіді на всі ці запитання про можливість проблем зі здоров'ям нагадали їм про те, що може трапитися.

Чому бідні люди, навіть з огляду на дуже високі ставки, не думають трохи серйозніше про переваги страхування без цих маленьких поштовхів ліктем? Одним із можливих пояснень є проблема часової неузгодженості, з якою ми вже стикалися в розділі про здоров'я.

Приймаючи рішення про купівлю страховки, ми повинні мислити теперішнім часом (і платити страховий внесок), а виплата, якщо така буде, надійде в майбутньому. Ми вже бачили, що це той тип міркування, який нам не особливо вдається. Проблема стає ще складнішою, коли людина страхується від нещасних випадків (страховка є, по суті, лише медичним страховим продуктом, пропонованим бідним): виплата відбудеться не просто в майбутньому, а в особливо неприємному майбутньому, про яке ніхто не хоче думати. Відмова від тривалих роздумів про ймовірність цих подій може бути природною захисною реакцією.

Інша велика проблема — довіра до страхування. Оскільки договір страхування передбачає попередню оплату від домогосподарства, а погашення в майбутньому залишається на розсуд компанії, то родина повинна повністю довіряти страховику. У разі страхування від негоди консультант-страховик іноді ходив із кимось із «Бейсікс», організації, яку фермери добре знають, а іноді — сам. Вони виявили, що присутність члена «Бейсіксу» мала досить великий вплив на купівлю страхового поліса, припускаючи, що причина в довірі.

На жаль, ця відсутність довіри може бути властива жителям певної місцевості, враховуючи характер продукту та спосіб, у який страхові компанії реагують на будь-яку можливість шахрайства. Узимку 2009 року ми відвідали кількох клієнтів «СКС», які вирішили не продовжувати свою медичну страховку. Одна жінка сказала, що вона відмовилася від страхування після того, як компанія не компенсувала їй витрати на лікування кишкової інфекції. Поліс, як ви пам'ятаєте, охоплює лише нещасні випадки, а кишкова інфекція не є страховим випадком. Але було неясно, чи вона розуміла відмінність — зрештою, жінка пішла до клініки й лікувалася там. Вона також розповіла про жінку з іншої групи позичальників (як і більшість МФО, «СКС» організовує своїх клієнтів у групи), чий чоловік помер від важкої інфекції. Жінка намагалася вилікувати його, витративши досить багато грошей на препарати та медиків. Після його смерті вона надала рахунки до страхової компанії, але та відмовилася платити на тій підставі, що чоловік жодної ночі не провів у лікарні. Вражена тим, що трапилося, уся група вирішила припинити платити внески. З юридичного боку страховик відверто

мав право відмовити у виплаті. З другого боку, що може бути катастрофічнішим? Члени групи бачили, що компанія, з огляду на характер події, була нечутливою, діючи так, ніби сім'я намагалася їх обдурити. Хоча важко уявити страхову компанію, яка функціонує без певних чітких правил для таких ситуацій: як мінімум вартість нескінченних переговорів дуже швидко зробить страховий продукт нежиттєздатним.

Страхування від негоди має багато аналогічних проблем. Урожай може пропасти, а фермери голодуватимуть, але якщо рівень опадів буде вищим за критичний на метеостанції, ніхто в цьому районі не отримуватиме компенсації. Як ми бачили, існує багато мікрокліматичних зон: у будь-якому році, коли середня кількість опадів у районі трохи вища за межу посухи, чимало фермерів зіткнуться з нею як фактом, просто за законами ймовірності. Нелегко буде нещасним селянам прийняти вердикт метеостанції, особливо в корумпованому середовищі.

Щоб пролити певне (хоча й тьмяне) світло на загадку відсутності попиту на страхування, поєднаймо ці два питання з уже згаданим третім чинником. Третім елементом є складність виключення шахрайських дій, які схиляють компанії до того, щоб пропонувати покриття тільки катастрофічних сценаріїв, адже їх зазвичай найпростіше перевірити, і не потрібно вести тривалі переговори. На жаль, придбання цього виду страхового поліса вимагає, щоб покупці розглянули саме ті види лих, про які більшість людей думати не хочуть. Вони отримують страхування, яке часто не виправдовуватиме їхніх сподівань, чимало покупців почуватимуться обдуреними. Мабуть, було б набагато легше продати страховку, яка вирішує більш керовані проблеми, але ці продукти відкриють двері для шахрайства й корупції.

ЧОМУ ЦЕ ВАЖЛИВО?

Мікрострахування насправді не може бути ще одним ринком із мільярдом клієнтів: здається, існують глибинні причини, чому цей ринок відсутній. З другого боку, як ми вже бачили, державна діяльність із забезпечення охорони здоров'я не така й ефективна.

Якщо злидареві доведеться користуватися приватною медичною допомогою, завжди існуватиме небезпека, що він буде майже розорений, якщо хтось один у родині тяжко захворіє (якщо родичі не зможуть платити взагалі, то хворий залишиться без лікування). Те саме стосується інших форм ризику — за відсутності ефективних програм захисту населення бідні, зрештою, зазнають його в неприйнятно високих обсягах. Страхування від цих ризиків значно допоможе, але, як ми бачили, люди ще не впевнені в доступних видах страхових продуктів.

Можливо, найкращий вихід із цієї дилеми — підтримка ринку продажу тих видів страхування, на які існує попит (тобто в разі медичної страховки від нещасних випадків — це лікування з суворим обмеженням). А держава може допомогти бідним, навчаючи їх правильно використовувати страховий поліс і довіряти страховику. Найпростіший спосіб це зробити — тимчасово субсидувати внески за такі послуги до того часу, коли люди стануть готові їх купувати. Згодом, коли вони побачать, як працює страхування, а ринок зростатиме, субсидії можна буде ліквідувати.

15 ОЕСР (*англ.* OECD) — Організація економічного співробітництва та розвитку, яка об'єднує 36 економічно найбільш розвинених країн світу. — *Прим. пер.*

Розділ 7. Кабульці та індійські євнухи

Незліченні продавці фруктів та овочів, які стоять пліч-о-пліч на розі вулиць — звичне явище для міст більшості розвиткових країн. Кожен торговець (зазвичай це жінки) має на тротуарі маленький візок або просто шматок брезенту, на який викладає купи помідорів, цибулі або те, що трапилося на реалізацію. Вони купують продукти вранці в гуртовика, переважно в борг, і продають їх протягом дня, повертаючи гроші в нічний час. Іноді візок для перевезення та розміщення овочів також орендують на день.

Загалом у такому сценарії немає нічого дивного, це спосіб, у який працює значна кількість підприємств у багатьох країнах: вони отримують позику на поточні потреби підприємства і придбання товарів, а потім повертають її з доходів. Вражає те, скільки повертають підприємці. В індійському місті Ченнаї типовий продавець фруктів віддає гуртовику 1046,9 рупії за вранішні овочі вартістю 1000 рупій. Процентний платіж становить 4,69 % на день¹⁸¹. Щоб зрозуміти цю цифру, спробуймо зробити такий розрахунок: якщо ви взяли в борг 100 рупій сьогодні і тримаєте їх до завтра, то вам потрібно буде віддати вночі 104,69 рупії. Якщо ви затримали цю суму й повернули її наступного дня, то вам потрібно віддати вже 109,6 рупії. Через 30 днів ви будете винні майже 400 рупій, а через рік 1 842 459 409 рупій!

Падмаджа Редді, генеральна директорка «Спандани», однієї з найбільших МФО в Індії, розповіла нам, що її надихнула на запуск проекту розмова з лахмітницею в місті Гунтур штату Андхра-Прадеш. Вона зрозуміла: якби ця жінка змогла одержати кошти на купівлю одного возика, то спромоглася б придбати «десятки візків» за гроші, зекономлені за декілька тижнів відсутності щоденної орендної плати. Звичайно, лахмітниця не мала достатньо грошей, щоб придбати його. Чому, запитувала себе Падмаджа, немає жодного позикодавця, який дав би їй гроші на возик? Враховуючи суму орендної плати, жінка змогла б виплатити значну процентну ставку і отримати прибуток. Як каже Падмаджа, лахмітниця

пояснила, що банк не кредитуватиме таких, як вона. Жінка могла б отримати позику від лихваря, але ставки в нього такі високі, що це не мало б сенсу. Зрештою Падмаджа вирішила позичити їй гроші.

Лахмітниця чесно повернула борг, а її справи пішли вгору. Незабаром люди стояли на порозі Падмаджи в черзі за позиками, і вона вирішила покинути роботу, щоб започаткувати «Спандану». Тринадцятьма роками пізніше, у липні 2010 року, компанія мала 4,2 млн клієнтів, яким видала позики на суму 42 млрд рупій.

Історія Падмаджи не надто відрізняється від досвіду Мохаммада Юнуса, якого називають батьком сучасного мікрофінансування: банки не готові співпрацювати з бідними. Їхню нішу заповнюють спекулятивні лихварі та торговці, які заломлюють неприпустимо високі процентні ставки. Мікрофінансування за цих обставин — надпроста ідея: хтось не проти заробити гроші на бідних і виходить на ринок, беручи з них достатній відсоток, щоб бути фінансово стійким і, можливо, отримати скромний прибуток, не більше. Завдяки капіталізації невелике зниження відсоткової ставки може змінити життя злидарів. Розгляньмо продавців фруктів. Уявіть, що вони можуть отримати позику в 1000 рупій навіть за порівняно високою ставкою, скажімо, 10 % на місяць. Тепер ці люди здатні купити овочі за готівку, а не в кредит. За місяць кожен із них заощадить 4000 рупій на відсотках, які вони виплачують гуртовнику, — більш ніж достатньо, щоб розрахуватися з МФО. Теоретично дрібні торговці спромоглися б розвинути свій бізнес і вирватися зі злиднів протягом декількох місяців.

Хоча навіть ця проста історія не залишається без запитань. У Ченнаї багато гуртовиків фруктів — чому ж жоден із них або ж якийсь заповзятливий лихвар не дійшли думки трохи знизити відсоткову ставку для жінок? Ця особа змогла б, у принципі, захопити весь ринок, тримаючи достатню норму прибутковості. Чому продавці фруктів мають чекати на таких людей, як Мохаммад Юнус або Падмаджа Редді?

У цьому сенсі прихильники мікрофінансування надто скромні: вони повинні робити щось більше, ніж запровадження конкуренції там, де була монополія. З іншого боку, вони мають усі підстави для оптимізму — попри безліч історій про конкретних вуличних

торговців, що перетворюються на фруктових магнатів, якими рясніють різні веб-сайти мікрофінансових організацій, у Ченнаї живуть ще чимало бідних продавців фруктів. Багато з них не позичають кошти у МФО, навіть якщо у їхньому місті є кілька конкурентних організацій. Вони відмовляються від квитків на вихід зі злиднів, чи мікрофінансування є не таким і дивом, як нам про нього розповідали?

КРЕДИТУВАННЯ БІДНИХ

Високі процентні ставки

Згідно з нашим набором даних із 18 країн, дуже мало бідних домогосподарств отримують гроші з офіційного джерела кредитування. Наприклад, в сільському окрузі Удайпур в Індії на момент інтерв'ю приблизно дві третини незаможних мали позики. З них 23 % позичали в родичів, 18 % — у лихваря, 37 % — у крамаря і лише 6,4 % зверталися до офіційного джерела — комерційного банку або кооперативу. Низька частка банків у наданні позик пояснюється не відсутністю доступу до фінансових установ; аналогічна картина простежується в урбанізованому Гайдерабаді, де сім'ї, які живуть на менш ніж 2 долари на день, здебільшого позичали в лихварів (52 %), друзів або сусідів (24 %) і членів сім'ї (13 %). Тільки 5 % позик припадає на комерційні банки. В усіх країнах, із яких ми маємо дані, менш ніж 5 % сільських бідняків і 10 % міських брали позику в банку.

Зазвичай позика з неофіційних джерел є дорожчою. Відповідно до відомостей із округу Удайпур, ті, хто витрачає менше ніж 1 долар на день, сплачують у середньому 3,84 % на місяць за позику, отриману у такий спосіб. Ті, хто споживає від 1 до 2 доларів на день, платять трохи менше: 3,13 % на місяць. Ця різницю у відсоткових ставках можна пояснити двома причинами. По-перше, заможніші покладаються на неофіційні джерела кредитування менше, ніж на офіційні, порівняно з вкрай бідними, а офіційні джерела здебільшого дешевші. І по-друге, відсотки неофіційних джерел зазвичай вищі для бідних, ніж для трохи багатших. Середня відсоткова ставка

неофіційного джерела знижується на 0,40 % на місяць за кожен додатковий гектар власної землі.

Відсотки варіюються в різних секторах і країнах, але суть завжди однакова: щорічні ставки від 40 до 100 % (або навіть вищі) — це норма, і бідні платять більше, ніж багаті.

Неспроможність соціальної банківської системи

Наслідки того, що багато людей позичають на таких умовах, приголомшують: існують мільйони, готових брати в борг за ставками, які пересічний американський позичальник сплачував би із задоволенням. То чому інвестори не поспішають до них з мішками грошей? Чому не поспішаємо ми?

Причина не у відсутності спроб. Починаючи з 1960-х і до кінця 1980-х років, багато розвиткових країн мали спонсоровані державою кредитні схеми, зазвичай із пільговими ставками, орієнтованими на сільську бідноту. Наприклад, в Індії з 1977 року на кожну філію, яку банк відкрив у місті, він мав розмістити чотири додаткові відділення в сільських районах, не охоплених банківськими послугами. Крім того, фінансові установи були орієнтовані кредитувати 40 % своїх портфелів у «пріоритетний сектор» — дрібні фірми, сільське господарство, кооперативи тощо. Робін Берджесс із Лондонської школи економіки та Рохіні Панде з Гарвардського університету показали, що там, де завдяки цій політиці було відкрито більше банків, рівень бідності знижувався швидше¹⁸².

Проблема полягала в тому, що ці примусові програми кредитування не працювали так само добре, як звичайні: штрафні відсоткові ставки були приголомшливо високі (40 % протягом 1980-х років). Позики часто регулювалися більше політичними пріоритетами, ніж економічною доцільністю (чимало з них були надані фермерам саме перед виборами в районах очікуваної жорсткої конкуренції)¹⁸³. А гроші, врешті-решт, осідали в кишенях місцевих еліт. Навіть Берджесс і Панде у своєму досить доброзичливому дослідженні дійшли висновку, що збільшення доходів бідних на одну рупію завдяки відкриттю філій банків коштує значно більше за одну рупію. У 1992 році на хвилі реформ, які

лібералізували Індію, вимогу відкривати відділення в сільських районах було скасовано, й подібна тенденція простежується в більшості інших розвиткових країн.

Можливо, соціальний банківський досвід зазнав краху, тому що держава не повинна була втручатися в бізнес субсидованого кредитування: політики вважали його занадто привабливим для використання позик як подарунків, а немає кращих подарунків, ніж позика, яку не треба повертати. Але чому приватні банкіри не хочуть кредитувати дрібних підприємців, враховуючи їхню готовність платити до 4 % на місяць, що в багато разів перевищує суму, яку банк у середньому заробляє на кредиті? Можливо, є сенс спробувати це зробити?

Певні веб-сайти в США сьогодні дають змогу потенційним кредиторам із багатих країн надавати позики підприємцям із бідних. Імовірно, вони нарешті зрозуміли щось таке, що решта проґавила.

Або, можливо, є щось таке, що можуть робити неофіційні лихварі, а банки — ні. Що це може бути? І чому багатим людям брати позику дешевше?

Що обмежує позики для бідних: (не така) проста економіка кредитування

Одним стандартним поясненням того, чому комусь доводиться платити високі процентні ставки, є висока ймовірність, що позичальник стане неплатоспроможним. Тут арифметика проста: якщо позикодавець повинен одержати в середньому 110 рупій на кожні видані в борг 100 рупій, щоб залишитися в бізнесі (наприклад, це вартість залучених коштів), не допустивши дефолту, він міг би стягувати відсоткову ставку в 10 %. Але якщо половина його позичальників стають банкрутами, інша половина муситиме йому повернути принаймні 220 рупій — це вираховується з процентної ставки 120 %. Однак штрафні відсотки на неофіційні позики, на відміну від банківського кредитування, спонсорованого державою, не дуже високі: борги часто віддають із затримкою, але повна невіплата насправді трапляється дуже рідко. Економіст Світового банку Ірфан Алім, досліджуючи сільських лихварів у Пакистані,

встановив, що середня штрафна відсоткова ставка у цих людей становить усього 2 %, хоча вони стягують у середньому 78 %¹⁸⁴.

Проблема полягає в тому, що ці низькі штрафні ставки, автоматичні чи ні, передбачають важку роботу з боку позикодавця. Забезпечити виконання кредитних договорів ніколи не було легко: якщо позичальник допускає марну витрату взятих у борг коштів або зазнав нещасного випадку і не має вільних грошей, у нього не буде чого забирати. У такій ситуації позикодавець може зробити дуже мало, щоб повернути власні гроші. Отже, для позичальника існує спокуса примудритися вдавати, що він банкрут, навіть якщо це не так, а це робить ситуацію ще гіршою для позикодавця.

Позикодавці по всьому світу знайшли спосіб, як убезпечити себе від різних форм умисної неплатоспроможності: вони просять зробити початковий внесок, дати якусь заставу або те, що іноді називають спонсорським вкладом, який є частиною капіталу фірми — кошти, що надходять з кишені підприємця. Якщо позичальник неплатоспроможний повернути взятє за кредитом, позикодавець може покарати його, заволодівши заставою. Що більша сума в позичальника під загрозою, то менша спокуса розтринькувати гроші. А це означає: що більше він може закласти, то більше кредитор може йому дати. І так у нас формується знайоме правило (що діяло принаймні до часів, коли розрослося кредитування під заставу купленого за цей кредит житла), яке прив'язує розмір кредиту до суми грошей, що їх позичальник уже має. Як кажуть французи, «ми позичаємо тільки багатим».

Це означає, що бідніші позичальники зможуть брати в борг менше, але не дає відповіді на питання, чому незаможні мають платити такі високі відсоткові ставки або чому банки відмовляються їх кредитувати. Але існує ще одна річ, яка до цього спонукає. Щоб мати можливість стягувати гроші за позикою, кредитор повинен якомога більше знати про боржника. Є певні речі, які він хотів би з'ясувати, перш ніж прийняти рішення про надання чи ненадання позики, наприклад, чи заслуговує позичальник довіри. Інші дані, на зразок місцеперебування боржника і особливостей його бізнесу, допомагають стягувати кошти за позикою у разі виникнення проблеми. Позикодавець також може стежити за позичальником,

періодично навідуючись до нього, щоб переконатися, що той використовує гроші як належить, і підштовхувати його в потрібному напрямку, якщо в цьому буде потреба. Біда в тому, що всі ці зусилля потребують часу, а час — це гроші. Щоб покрити такі витрати, відсоткова ставка мусить зростати.

На додачу чимало цих витрат не коригуються відповідно до розміру кредиту: немає жодного способу уникнути збору певної базової інформації про боржника, навіть якщо позика дуже мала. Отже, що менша позика, то більшими будуть витрати на її контроль та повернення, наприклад, частка суми позики. Оскільки ці витрати мають бути покриті стягненим відсотком з позики, отож вищою буде і відсоткова ставка.

Найгірше те, що така ситуація створює, як його називають економісти, ефект мультиплікатора. Коли відсоткова ставка зростає, позичальник має більше підстав спробувати уникнути погашення боргу. Це означає: він повинен перебувати під ретельнішим контролем, і процес повернення грошей буде складнішим, що підвищує вартість кредитування. Така тенденція штовхає відсоткову ставку ще вище, потребуючи прискіпливішого вивчення. Висхідний тиск живить сам себе, а відсотки можуть злетіти вгору. Тому й позикодавець може вирішити, що кредитування бідних не варте його часу: їхні позики занадто малі, щоб зробити їх вигідними.

Кабульці та індійські євнухи

Коли ми зрозуміємо цю історію, чимало речей стануть на свої місця. Оскільки головна перешкода у кредитуванні бідних — це вартість збору інформації про них, доцільно, щоб вони позичали переважно в людей, які вже знають їх як своїх сусідів, роботодавців, осіб, з якими вони торгують, або в одного з місцевих лихварів. Так і відбувається.

Хоч яким дивним це може здатися, такий акцент на примусовому виконанні договору також, імовірно, налаштовує бідних позичати в тих, хто має силу, щоб дійсно завдати їм шкоди, якщо вони втратять платоспроможність. Це відбувається тому, що таким позикодавцям не потрібно буде витратити багато часу на контроль (їхні

позичальники не наважаться ухилитися від виконання своїх обов'язків) і кредити стануть дешевшими. Багато лихварів у Колкаті (Калькутті) 1960-х і 1970-х років були вихідцями з Кабула — високі, в афганському одязі, з тканню торбою на плечах, вони ходили від дверей до дверей, нібито продаючи сухофрукти й горіхи, але насправді використовуючи це як прикриття для проведення своїх позикових операцій. Але чому хтось із місцевих не займався лихварством? Найімовірніша відповідь: афганці мали репутацію жорстоких і непримиренних — історично глибоко вкорінений стереотип, про який бенгальські школярі читають у підручниках, де добрий, але жорстокий кабулець убиває когось, хто намагався його обдурити. Та сама логіка пояснює, чому в США мафія була для багатьох «кредитором останньої інстанції». Більш барвистою ілюстрацією сили погроз є історія, опублікована в лондонській «Сандей телеграф» 22 серпня 1999 року під заголовком «Плати — або ми пришлемо до тебе євнухів»¹⁸⁵. У репортажі описують боргових колекторів в Індії, які використовують багаторічний соціальний забобон про євнухів, що збирають борги з давніх неплатників. Оскільки вважається, що бачити статеві органи євнуха — до нещастя, ці люди мали увійти в будинок порушника і погрожувати невдасі, «демонструючи їх», якщо той не погоджується на співпрацю.

Високі витрати на збір інформації про позичальника також допомагають пояснити, чому, коли в кожному селі існує кілька лихварів (Алім знайшов 14 на одному ринку в Пакистані), конкуренція не сприяє зниженню ціни на позику. Після того, як позикодавець заплатив за інформацію про позичальника, а той, своєю чергою, справив на нього гарне враження, відмовитися від надання кредиту важко: якщо позичальник піде до іншого, то новий лихвар муситиме повторити процедуру перевірки, яка буде дорогою і підніме відсоткові ставки ще вище. Крім того, кредитори з підозрою ставитимуться до такого нового клієнта: чому у нього не скалися ділові стосунки з іншим, якщо це так дорого? Лихвар надалі буде особливо обережним, і з часом підвищуватиме відсоткові ставки. Отож, незважаючи на формально наявний вибір позикодавців, позичальники потрапляють у своєрідну пастку: лихварі можуть використовувати цю перевагу і збільшувати відсотки.

Нарешті стає зрозуміло, чому банки не кредитують бідних. Спеціалісти фінансової установи не мають можливості вивчати своїх клієнтів: вони не залишаються в селі, не знають людей і часто змінюються. Солідні банки не в змозі конкурувати з афганськими лихварями, адже не вдаватимуться до погроз розбити колінні чашечки боржникам або надіслати до них євнухів. «Сітібанк» мав серйозні неприємності, коли виявилось, що він користувався допомогою «гундас» (місцевих хуліганів) для погроз позичальникам, які не погашали свої позики на купівлю автомобіля. Суди не вихід: Індійська юридична комісія 1988 року повідомила, що 40 % справ ліквідації активів (банкрутств позичальників) очікували розгляду понад вісім років. Подумайте, що це означає з погляду кредитора: навіть упевнений у вигранні справи проти неплатоспроможної фірми, він зможе претендувати на заставлене майно лише через кілька років (достатній час, щоб позичальник перемістив активи); і це, звичайно, означає, що вартість активів боржника на час позики була набагато нижчою. Начікет Мор, на той час один із віце-президентів банку «Айсіайсіай», сказав нам, що колись мав, на його думку, абсолютно блискучий спосіб примусити фермерів погашати борги: до виплати кожної позики фінансист просив їх надати розписку, датовану заднім числом, на ту саму суму. Основна ідея полягала в тому, що у разі непогашення боргу він зможе відправити розписку в поліцію для стягнення коштів, а неоплата вважалася кримінальним злочином. Але, врешті-решт, ця стратегія прогоріла. Коли в поліції зрозуміли, що мали розслідувати сотні ухилень від розписок, вони чемно сказали банку — це не їхня робота.

Навіть якщо фінансовій установі вдається повертати гроші, цей процес може мати несприятливі наслідки: банкам не дуже подобаються заголовки, у яких їх пов'язують із «самогубствами фермерів». І на довершення, коли вибори не за горами, урядовці полюбляють списувати непогашені кредити. Враховуючи все це, не дивно, що банки вважають за краще триматися якнайдалі від кредитування бідних. Це звільняє поле діяльності для лихварів. Але, маючи перевагу в поверненні власних грошей, вони не мають доступу до дешевих грошей, позик тощо. Цей факт у поєднанні з ефектом мультиплікатора і фактично монопольної влади, якою вони

часто користуються, допомагає зрозуміти, чому бідні мають справу з такими високими відсотковими ставками.

Тоді новація Мохаммада Юнуса і Падмаджі Редді була не просто ідеєю кредитування бідних за розумнішими ставками. Вона дала розуміння, як це зробити.

МІКРОВИСНОВКИ ДЛЯ МАКРОПРОГРАМИ

Зародившись в організації BRAC і «Гремін банку» у середині 1970-х у Бангладеш, мікрокредитування сьогодні є глобальним явищем: воно охопило від 150 до 200 млн позичальників, переважно жінок, і доступне для ще більшої кількості. Його іноді описують майже як персонажа давньогрецького міфу, звіра з двома персами: для отримання прибутку та для соціальної місії. Мабуть, мікрокредитування відоме вражаючими успіхами на обох фронтах. З одного боку, Нобелівська премія миру, присуджена доктору Юнусу і банку «Гремін», увінчаних низкою громадських нагород; з іншого боку, IPO¹⁶ «Компортеймоус», великою мексиканською МФО, яка навесні 2007 року була (спірно) тріумфатором комерційних досягнень: було залучено 467 млн доларів для «Компортеймоусу», хоча увагу привернули також їхні ставки 100 %+. Доктор Юнус публічно висловив своє невдоволення, назвавши виконавчих директорів компанії новими лихварями, але й інші МФО вже йдуть їхнім шляхом: у липні 2010 року IPO «СКС», найбільшої мікрофінансової установи Індії, зібрало 354 млн доларів.

Можна зрозуміти, чому докторові Юнусу не подобається зв'язок із прибутком, але в (хорошому) сенсі мікрокредитування — це лихварство, заново винайдене для соціального призначення. Подібно до традиційних лихварів, МФО покладаються на свою здатність зберігати жорсткий контроль над клієнтом, але роблять це завдяки залученню інших позичальників, які знають його. За типовим договором організація надає кредит групі людей, які несуть спільну відповідальність за позики один одного, а отже, мають привід перевіряти стан погашення заборгованості інших. Деякі МФО сподіваються, що позичальники знають один одного, коли

приходять брати позику, а інші зводять їх разом на щотижневих зустрічах.

Рохіні Панде, Еріка Філд і Бен Фейгенберг (аспірант Массачусетського технологічного інституту) показали, що сам факт проведення щотижневих зустрічей допомагає клієнтам краще пізнати один одного і краще підготуватися до взаємної допомоги¹⁸⁶.

Як і лихварі, МФО погрожують припинити всі майбутні кредитування для тих, хто відверто відмовляється погашати позику, і не соромляться використовувати свої зв'язки в сільських соціальних мережах, щоб тиснути на непокірних боржників. На відміну від лихварів, їхня офіційна політика полягає в тому, щоб ніколи не використовувати реальні фізичні погрози¹⁷. Достатньо сили ганьби. Позичальниця, яку ми зустріли в Гайдерабаді, щосили намагалася погасити кредити від кількох МФО. Але вона казала, що ніколи не пропускала оплату, навіть якщо доводилося позичити гроші у своїх дітей або цілий день жити без їжі: її жахав потенційний прихід кредитного спеціаліста на її поріг, що «зробить неприємність» перед всією вулицею.

Чим МФО чітко відрізняється від традиційного лихварства — це майже повною відсутністю поступливості. Лихварі дозволяють своїм позичальникам обрати вид позики і спосіб погашення — дехто сплачує раз на тиждень, але інші виплачують борг щоразу, коли отримують гроші на руки. Дехто віддає лише відсотки, допоки не буде готовий погасити всю основну суму. І, навпаки, клієнт МФО зазвичай має сплачувати фіксовану суму щотижня, починаючи через сім днів після видачі позики, і, принаймні для перших позик, сума переважно є фіксованою. Вносити передоплату не рекомендується. Навіть більше, позичальник повинен здійснити оплату на щотижневій зустрічі, яка завжди проводиться в певний час для кожної групи. Перевага в тому, що відстежувати погашення дуже просто: кредитний спеціаліст лише рахує загальну суму, яку він має отримати від певної групи, і, якщо сума відповідає очікуваній, що відбувається майже завжди, переходить до наступного гурту. Це дає змогу кредитному спеціалістові збирати кошти зі 100–200 осіб щодня, тимчасом як лихвар має чекати, не знаючи, коли надійдуть гроші. Крім того, оскільки угода така проста, працівник організації

не мусить мати спеціальної освіти або підготовки, які збільшують витрати. До того ж зарплата кредитних спеціалістів, відповідно до заохочувального контракту, залежить від кількості залучених нових клієнтів і забезпечення погашення боргу кожним членом.

Усі ці нововведення сприяють скороченню адміністративних витрат на кредитування, яке, як ми стверджували вище, зростало завдяки ефекту мультиплікатора і зробило обслуговування бідних дуже дорогим. Ось так більшості МФО в Південній Азії вдається заробляти гроші на кредитуванні незаможних за ставками близько 20 % на рік, тимчасом як місцеві лихварі стягують зазвичай від двох до чотирьох разів більше. Відсоткові ставки в інших частинах світу ще вищі (одне з імовірних пояснень — там більша заробітна платня кредитного спеціаліста), іноді навіть вищі за 100 % на рік, але вони все одно значно нижчі, ніж пропонує ринок. Випадки неплатоспроможності, на щастя, виявляються поодинокими. «Портфель ризиків» (позики, які *можуть* не виплатити, але не вся сукупність) становить менше ніж 4 % у Південній Азії і не більше ніж 7 % у більшості країн Латинської Америки та Африки¹⁸⁷. І мікрофінансування із 150–200 мільйонами клієнтів заслужило місце однієї з найпомітніших стратегій у боротьбі з безгрош'ям.

ЧИ ПРАЦЮЄ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ?

Відповідь, очевидно, залежить від того, яке значення вкладати в слово «працює». На думку завзятих його прихильників, мікрофінансування означає зміну життя людей. CGAP¹⁸, організація, розміщена у Світовому банку і призначена для просування мікrokредитів, якось повідомила на своєму веб-сайті в розділі «Довідка»: «Існує дедалі більше свідчень того, що наявність фінансових послуг для бідних домогосподарств — мікрофінансування — може допомогти в досягненні ЦРТ» (включно із загальною початковою освітою, зниженням дитячої смертності та зміцненням материнського здоров'я). Основна ідея полягає в тому, що воно передає економічну владу в руки жінок, а жінки дбають про ці речі краще, ніж чоловіки.

На жаль, усупереч твердженням CGAP, до недавнього часу було дуже мало свідчень щодо цих питань. Те, що консультативна група називає свідченнями, виявляється тематичними дослідженнями, які часто виконують самі МФО. Для багатьох прихильників мікрокредитування цього, здається, досить. Ми зустрілися з дуже відомим венчурним капіталістом та інвестором, прихильником мікрокредитування із Кремнієвої долини (він був одним із перших прибічників «СКС», зі славою IPO), який розповів нам, що не потребує більше свідчень. Він бачив достатньо «анекдотичних даних», щоб дізнатися правду. Але анекдотичні дані не допомагають скептикам, включно з широкими колами представників влади з усього світу, які переймаються тим, чи мікрокредитування не стане «новим лихварством».

Однак, коли ми прийшли до МФО з ідеєю, що їхній продукт має бути строго оцінений, звичайною реакцією було здивування: «Чому вам не достатньо оцінки продавців яблук?». У такий спосіб вони хочуть сказати — допоки клієнти приходять знову й знову, мікрокредитування має бути для них вигідним. Це звучить дещо лукаво: більшість МФО субсидуються щедротами благодійників і зусиллями своїх захоплених працівників, значною мірою переконаних, що мікрокредитування — найкращий спосіб допомоги бідним. Іноді їх також субсидують політики. В Індії мікрофінансування кваліфікується як «пріоритетний сектор» і банки змушені обслуговувати його за пільговими ставками: це масова прихована субсидія.

Крім того, зовсім не очевидно, що люди діють цілком раціонально, коли приймають довгострокові рішення, наприклад, взяти позику. Американська преса рясніє історіями про осіб, котрі потрапили в біду, зловживаючи своїми кредитними картками. Можливо, населення потребує захисту від позикодавців, у що, схоже, вірить багато законодавців.

Оцінювання мікрокредитування

Частково унаслідок такої критики, а частково тому, що багато керівників МФО щиро хочуть знати, чи допомагають вони бідним,

ставлення до оцінювання змінюється. Кілька організацій почали самостійно аналізувати власні програми.

Ми були залучені до однієї з них, програми «Спандана» в Гайдерабаді, яка вважається однією з найприбутковіших організацій у галузі.

Ми вже згадували Падмаджу Редді, засновницю й генеральну директорку «Спандани», невисоку, яскраву, страшенно розумну жінку з легкою усмішкою. Вона народилася в заможній селянській родині в окрузі Гунтур. Її брат був першим у селі, хто закінчив середню школу і пішов навчатися далі, щоб стати дуже успішним лікарем; це він переконав батьків відпустити сестру до коледжу, а потім здобути ступінь MBA. Вона хотіла допомагати бідним і почала працювати з НУО. Зустріч з лахмітницею, яку ми описали раніше, спонукала її розпочати діяльність із мікrokредитування. Коли НУО, з якою Редді співпрацювала, відмовилася від ідеї, жінка відкрила «Спандану». Незважаючи на успіх і прихильність до мікрофінансування, Падмаджа Редді скромно описує потенційні переваги. Доступ до мікрофінансування важливий для неї, бо дає можливість бідним спланувати своє майбутнє, що раніше було недоступним. Це перший крок до кращого життя. Коли незаможні купують верстати або кухонне начиння, важливо, що вони своєю діяльністю наближаються до того омріяного рівня життя завдяки економії, пошуку джерел доходів і за необхідності дуже старанної праці, а не просто пливуть за течією.

Можливо, завдяки такій позиції вона погодилася працювати з нами над оцінюванням її програми. Важливим стало також те, що «Спандана» розширила свою діяльність в деяких районах міста Гайдерабад. Для відвідування були навмання обрані 52 районні відділення організації зі 104. Решта залишилися як контрольна група.

Не зовсім диво

Порівнявши домогосподарства в цих двох групах районів через 18–20 місяців після того, як «Спандана» почала кредитування, ми виявили очевидні свідчення дієвості мікрофінансування. Люди в

районах розташування «Спандани» частіше починали свій бізнес і купували великі товари тривалого користування, як-от велосипеди, холодильники або телевізори. Домогосподарства, які не відкривали бізнесу в цих районах, споживали більше. Але ті, хто почав нову справу, насправді споживали менше, затыгаючи паски, щоб сповна скористатися з нових можливостей. Існували чіткі свідчення про відсутність безрозсудних витрат, чого побоювалися деякі спостерігачі. Справді, як докладно розглядатиметься в наступному розділі, ми побачили діаметрально протилежне: домогосподарства почали марнувати менше грошей на те, що вони вважали маленькими «марнотратними» бажаннями, як чай і закуски, що свідчить про реалізацію передбачень Падмаджі — вони стали краще усвідомлювати життєвий шлях.

З другого боку, були відсутні будь-які ознаки радикальної трансформації. Ми не знайшли жодного свідчення того, що жінки відчували більше можливостей, принаймні за вимірюваними параметрами. Вони, наприклад, не здобули більшого впливу на розподіл коштів у своєму домогосподарстві. Ми також не побачили жодних відмінностей у витратах на освіту чи охорону здоров'я або у можливості відправити дітей до приватних шкіл тощо. І навіть якщо було виявлено вплив, наприклад, у разі появи нових бізнесових проєктів, то ефект був не зовсім революційним. Частка сімей, які почали нову власну справу протягом 20-місячного періоду, збільшилася приблизно з 5 до трохи більше ніж 7%. Не так, щоб нічого, але й без масового ентузіазму.

Як економісти ми залишилися цілком задоволені цими результатами: здавалося, основна мета мікрофінансування була досягнута. Воно не стало дивом, але працювало — ми бачили достатньо багато провальних проєктів, щоб знати, коли можна бути задоволеним результатом. Потрібно більше досліджень для впевненості, що це не якась випадковість. Було б важливо подивитися на результати в довгостроковій перспективі, але поки що все добре: на нашу думку, мікrokредитування посіло своє законне місце як один із ключових інструментів у боротьбі з бідністю.

Цікаво, що в засобах масової інформації та в блогосфері основні результати розглядаються по-іншому. Здебільшого їх наводять заради негативних висновків і на доказ того, що мікрофінансування не виправдало сподівань. Тим часом, як деякі очільники МФО досягли реальних результатів (головна з них, Падмаджа Редді, сказала, що мікрофінансування — це саме те, що вона очікувала, і фінансує другу хвилю досліджень із вивчення довгострокових наслідків), великі міжнародні гравці вирішили перейти в наступ.

Представники «великої шістки» («Юнайтес», «Аксіен інтернешнл», Фундації міжнародного сприяння громадам, Фонд «Гремін», «Опортуніті інтернешнл» і Всесвітній жіночий банк), найбільші світові МФО, провели нараду у Вашингтоні незабаром після оприлюднення нашого дослідження. Вони запросили нас, прибув також колега Ікбал Дхалівал, сподіваючись, що там обговорюватимуть значення результатів. Натомість з'ясувалося, що вся велика шістка хотіла б знати, коли очікуються підсумки інших рандомізованих досліджень впливу, для того щоб зібрати разом команду «спецпризначенців», яка зможе реагувати на опубліковані звіти (вони, мабуть, були переконані, що всі дослідження будуть негативними). Кілька тижнів по тому спецпризначенці зробили свою першу спробу усунути наслідки. В офіційній заяві вони протиставили докази з двох досліджень (нашого та іншого, яке провели Дін Карлан і Джонатан Цінман, з іще нейтральнішими результатами) шістьом історіям про успішних позичальників. Опісля в газеті «Сіетл таймз» вийшов редакційний коментар докторки Бріджит Гелмс, генеральної директорки «Юнайтесу», яка просто заявила: «Ці дослідження показують спотворену картину того, що розширений доступ до основних фінансових послуг не має реальної користі». Якраз навпаки, наші результати свідчать, що мікрофінансування є корисним фінансовим продуктом¹⁸⁸. Але, мабуть, цього недостатньо: обдурені десятиліттями непомірних обіцянок, багато провідних гравців у світі мікрофінансування вирішили радше покладатися на силу заперечення, ніж підсумувати, перегрупуватися й визнати, що цей інструмент — лише один із можливих видів зброї у боротьбі проти бідності.

МЕЖІ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ

Чому мікрокредитування не принесло кращого результату? Чому більше сімей не почали новий бізнес, враховуючи той факт, що вони дістали доступ до капіталу за доступну плату? Частково відповідь полягає в тому, що чимало бідних людей не мають жодного бажання починати власну справу, навіть за розумними відсотковими ставками (причина цього є однією з центральних тем нашого наступного розділу, присвяченого підприємництву). Загадковіше те, що навіть за наявності трьох або більше МФО, які надають позики в нетрях Гайдерабада, у них позичають лише близько чверті сімей. Водночас більше половини беруть у борг у лихварів за значно вищими ставками, а частина жителів не відчула жодних змін із запровадженням мікрокредитування. Ми не претендуємо на знання абсолютної істини, проте деякі з причин, імовірно, мають стосунок до методів роботи мікрофінансових установ.

Витрати безпечної гри

Жорсткість стандартної моделі мікрокредитування не обходиться без витрат: той факт, що члени групи відповідальні один за одного, ймовірно, відлякує жінок, яким не до снаги лізти в чужі справи. До гурту також неохоче залучають тих, кого погано знають, що виглядає почасти дискримінаційним для новачків. На додачу солідарна відповідальність повинна працювати проти підприємців, які схильні ризикувати у бізнесі: як член групи ти завжди хотітимеш, щоб усі інші грали якомога безпечніше.

Щотижневі виплати, що стартують через тиждень після надання позики, також неприйнятні для людей, яким гроші потрібні негайно, але котрі не знають напевне, коли зможуть почати повертати борг. МФО визнають це й іноді роблять винятки для витрат у разі невідкладної медичної допомоги. Та це лише одна причина з багатьох. Що відбувається, наприклад, коли вашому синові раптово запропонували піти на курси, які реально допомогли б йому зробити кар'єру, але вартість занять становить мільйон рупій, які потрібно сплатити наступної неділі? Імовірно, ви позичите в місцевого

лихваря, оплатите курси, а потім почнете шукати додаткову роботу, яка дасть вам змогу віддавати заборгованість.

Такі вимоги перешкоджають брати в МФО позику на проекти, які окупляться лише через певний час, адже щотижня має бути достатньо грошових потоків для платежів за графіком. Рохіні Панде та Еріка Філд переконали індійську МФО з Колкати (Калькутти) «Товариство сільського добробуту» провести експеримент: дозволити випадково обраній групі клієнтів почати погашення через два місяці після отримання позики, а не через тиждень. Вони виявили, що порівняно з боржниками, які залишилися на стандартному графіку погашення, ці позичальники започаткували ризиковіші й масштабніші бізнесові проекти, наприклад, вони купили швейну машинку, а не просто кілька сарі на перепродаж¹⁸⁹. Однак, незважаючи на ці результати і достеменно збільшення задоволеності клієнтів, МФО вирішила повернутися до своєї традиційної моделі, тому що ставки штрафних санкцій у нових групах (як і раніше, дуже низькі) були на 8 % вищими, ніж за класичним продуктом.

Один зі способів узагальнити всі ці результати — помітити, що багато в чому акцент на «нульовій неплатоспроможності» (недопущенні банкрутства), що притаманно більшості МФО, є надто жорсткою гамівною сорочкою для багатьох потенційних позичальників. Зокрема існує явна напруженість між духом мікрокредитування та істинним підприємництвом, яке зазвичай пов'язане з ризиками, що, без сумніву, іноді справджуються. Стверджувалося, наприклад, що американська модель, де банкрутство легке і не ставить на компанію клеймо ганьби (на відміну від європейської моделі зокрема), має багато спільного з життєздатністю її підприємницької культури. З іншого боку, правила МФО спроектовані у такий спосіб, щоб компанія не зазнала невдач.

Чи мають МФО бути лояльнішими до неплатоспроможності?

Чи мають рацію МФО, наполягаючи на нульовій неплатоспроможності? Чи зможуть вони працювати краще (у соціальному й економічному контекстах), встановлюючи правила,

які залишають простір для певного маневру? Більшість лідерів спільноти МФО твердо вірять, що це не так, і послаблення уваги до неплатоспроможності матиме катастрофічні наслідки. Вони можуть мати слушність: урешті-решт, ці люди працюють у середовищі, де ініціюють дуже мало звернень до суду, якщо клієнт вирішує не погашати борг — як і банки, вони є заручниками повільної і неповороткої судової системи. Значною мірою їхній успіх зумовлений тим, що погашення є неявним суспільним договором: громада гарантує повернення боргів, а МФО й надалі надаватиме позики. Це поступове зміцнення довіри може бути однією з причин, чому багато організацій відмовляються від формальної вимоги солідарної відповідальності. І справді, Дін Карлан з Єльського університету і Хав'єр Хіне зі Світового банку показали, що немає жодної різниці в погашенні залежно від того, чи перебувають клієнти формально в рамках угоди про спільну відповідальність, чи ні, допоки вони продовжують регулярно зустрічатися. Коли вони зустрічаються не щотижня, а щомісяця, як показали Бенджамін Фейгенберг, Еріка Філд і Рохіні Панде, соціальний капітал не накопичується швидко, і, врешті-решт, рівень неплатоспроможностей зростає¹⁹⁰.

Але така соціальна рівновага, яка тримається на колективній відповідальності й постійних стосунках, може бути досить вразливою. Якщо значна частина громади оголошує дефолт або переконана, що їхня діяльність не має майбутнього, тоді вся організація може зупинити кредитування.

Саме так трапилося зі «Спанданою» в окрузі Крішна штату Андхра-Прадеш, у певному сенсі — епіцентрі індійського руху мікрофінансування. Деякі чиновники й політики дистрикту були зацікавлені в просуванні власних брендів і вирішили позбутися конкуренції. Тому несподівано 2005 року газети місцевою мовою (або, за іншими відомостями, фальшиві газети, які на вигляд були як справжні) наповнилися історіями про Падмаджу Редді. Одні повідомляли, що вона втекла до Америки; інші — що вбила свого чоловіка. Тобто йшлося про те, що «Спандана» позбавлена майбутнього і, отже, немає сенсу повертати борги. Дійсно, ми бачили одну «газетну» сторінку, де стверджувалося, що сама

Падмаджа припускала дефолт, коли заробила достатньо грошей і збиралася йти з бізнесу.

Це була майстерна провокація, спрямована на збурення настроїв у суспільстві. Ми зустрілися з Падмаджею саме тоді, коли з'явилися ці чутки. Очевидно, вона була сильно засмучена (хоча й сміялася над ідеєю втечі до Америки, щоб уникнути виконання своїх зобов'язань — врешті-решт, позичальники мали її гроші, а не навпаки), але збиралася боротися. Вона їздила по всьому штату, з'являючись на мітингах у кожному маленькому місті і великому селі, кажучи: «Я тут з вами, я нікуди не поїду...».

Отже, кризу вдалося «приборкати». Але кілька місяців по тому вибухнув новий «скандал»: цього разу «Спандана» і «Шер», одна з її конкуренток, були звинувачені в доведенні до самогубств багатьох фермерів. Згідно з новою серією статей у пресі, кредитні фахівці нав'язали клієнтам надлишкові позики, а потім чинили на них несправедливий тиск, вимагаючи повернення боргу. Очевидно, що МФО заперечували звинувачення, але, перш ніж приймати рішення, окружний комісар Крішни (адміністративний голова округу) постановив, що погашення позики «Спандани» або «Шеру» було *незаконним*. Керівники різних мікрофінансових організацій звернулися до його керівництва і домоглися швидкого скасування постанови, але збитків було завдано: протягом кількох днів майже *всі* клієнти в Крішні перестали віддавати борги. Під час кризи «Спандана» мала приблизно 590 млн рупій (або близько 13 млн доларів) непогашеної заборгованості основної суми в районі Крішна, що становило 15 % валового кредитного портфеля компанії по всій Індії в 2006 році. Рік по тому 70 % непогашених позик і надалі залишалися такими.

Відтоді кредитні спеціалісти «Спандани» повернулися до кожного постраждалого села й запропонували позичальникам нові послуги за умови, що вони виконуватимуть старі зобов'язання (без додаткового проценту). Ці пропозиції прийняли в деяких селах, і вже вдалося повернути 50 % непогашених позик, але, як виявив наш студент Емілі Бреза, відчутною була сила місцевої соціальної норми¹⁹¹. В одних селищах борги віддають усі позичальники. В інших — усі відмовляються, навіть ті, хто мав здійснити лише кілька платежів

для отримання нової позики. Хоч як дивно, але чверть позик, де залишався тільки один платіж, так і не була повністю погашена. Ці неплатники здебільшого належали до груп, де загальні показники повернення боргів були значно нижчими за середні.

Криза погашення боргів за сценарієм округу Крішна повторилася, хоча і без відвертого політичного втручання, у штатах Карнатака і Орісса у 2008 і 2009 роках, провокуючи банкрутство KAS, іншої великої мікрофінансової організації. Клієнти перестали повертати гроші після того, як знизився рівень ліквідності і компанія не змогла давати нові позики тим, хто завершив цикл. Ці епізоди ілюструють, що МФО, найімовірніше, слушно зосереджені на платіжній дисципліні: відкриття дверей неплатоспроможності, навіть як способу стимулювання неминучих ризиків, може призвести до розірвання суспільного договору, який дає змогу їм зберегти темпи погашення високими, а відсоткові ставки відносно низькими.

НЕ МІКРОПІДПРИЄМСТВАМИ ЄДИНИМИ

Необхідність уваги до платіжної дисципліни свідчить, що мікрофінансування не є каналом фінансування підприємців, які хочуть розширити свою справу. Успіх будь-якого бізнесмена в Кремнієвій долині або деінде супроводжується банкрутствами багатьох інших, менш успішних. Як ми бачили, модель мікрофінансування просто не розроблена для надання великих сум грошей у руки людей, які можуть схибити. Це не катастрофа, причина не в якомусь ґанджі їхнього бачення. Це необхідний побічний продукт правил, завдяки яким було досягнуто успіху в кредитуванні бідних людей за низькими процентними ставками.

Ба більше, МФО навіть не в змозі ефективно виявляти підприємців, які згодом перейдуть до облаштування великого бізнесу: організації надають своїм клієнтам усі стимули для безпечної гри, тому це не найкращий спосіб дізнатися, хто має схильність до ризику. Звичайно, завжди існують контрприклад — кожна мікрофінансова установа на своєму сайті публікує історії про «магазинчики на розі», перетворені на роздрібні мережі, але їх мало й вони розташовані далеко один від одного. Після трьох циклів

позик середня, яку видає «Спандана», збільшується лише з 7 тисяч рупій (у першому циклі) до 10 тисяч (після трьох років), і майже немає кредитів, що перевищували б 15 тисяч. Через понад 30 років роботи позики банку «Гремін» залишаються, здебільшого, дуже малими.

Але, можливо, це не має значення, оскільки мікрокредитування не призначене для надання кредитів великим позичальникам. Як ми бачили, кредитні обмеження, найімовірніше, будуть набагато жорсткішими для дуже бідних позичальників, ніж для багатших. Можливо, це природний процес градації — почати з позики МФО, розвивати свій бізнес, а потім перейти до послуг банку.

На жаль, здається, що розвиненішим підприємствам не набагато легше отримати кредит. Зокрема, вони ризикують лишитися ні з чим, якщо хочуть отримати суму, завелику для традиційних лихварів і мікрофінансових установ, але замалу для банків. Улітку 2010 року в китайському місті Ханчжоу ми зустрілися з Мяо Леєм, на сьогодні успішним бізнесменом. Інженер за освітою, він розпочав бізнес із налаштування комп'ютерних систем у різних місцевих фірмах. Проблема полягала в тому, що спочатку чоловік мав купити апаратне та програмне забезпечення, а вже потім створювати систему, яка приносила б йому гроші. Але всі відмовляли йому в позиці. Якось трапилася нагода взяти участь у конкурсі на особливо вигідний контракт, але було ясно, що для цього потрібно більше грошей, ніж було на руках. Утім спокуса була сильною, тому інженер вирішив записатися на торги. Він згадує дні після того, як його фірма виграла контракт, біганину по інстанціях, спроби зібрати гроші — здавалося, ніщо не допомагало. Невиконання договору поклато би край його кар'єрі. У розпачі Лей вирішив спробувати впоратися зі ще ризикованішою справою. Це був інший конкурс на отримання контракту від державної компанії. Він знав: якщо виграє його, то отримає аванс і використає гроші для фінансування першого проекту. Тоді, можливо, Лей зможе використати кошти від першого, щоб заплатити за другий. Він вирішив увійти в дуже ризиковану гру — втратити трохи грошей, щоб виграти багато. Чоловік іще пам'ятає той вечір, коли чекав рішення торгів. Він рано відпустив працівників додому і годинами ходив порожнім офісом. Зрештою, його заявка

виграла, і все якось спрацювало. Почали надходити гроші, а за ними й банкіри з пропозиціями кредитування (коли його доходи перетнули 20 млн юанів, фінансисти самі йшли під його двері). На час нашої зустрічі Лей володів чотирма окремими бізнесами.

Мяо Лею, людині з вищою освітою й розумною бізнес-моделлю, довелося ризикувати, щоб вижити. Нараяна Мурті і Нандан Нілекані, незважаючи на дипломи Індійського технологічного інституту, не могли отримати кредиту для заснування фірми «Інфосис», тому що банкіри не бачили жодних оборотних фондів, під які могли б надати позику. Сьогодні «Інфосис» — одна з найбільших у світі фірм, яка займається програмним забезпеченням. Ми зустрілися лише з цими людьми, тому що їм якимось чином вдалося перетнути бар'єр. Проте неважко припустити, що існує значно більше таких, яким просто не пощастило знайти належне фінансування у відповідний час.

Навіть ті підприємства, яким вдається почати, вижити й вирости, не в змозі вирватися з обмежень на доступ до капіталу. Абхіджіт знайшов приклад цього в місті Тірупур, Південна Індія.

Тірупур — «столиця» індійських футболок (там виробляється 70 % трикотажних виробів країни). Фірми регіону мають добру репутацію: покупці з усього світу приїждять туди, щоб зробити великі замовлення на виробництво своїх колекцій. Природно, що місто приваблює талановитих підприємців текстильної галузі з усієї Індії. Тут також багато місцевих бізнесменів, нащадків заможних фермерів (з громади Гоундер), які мають капітал, але не талант. Абхіджіт у співпраці з Кайваном Мунші з Браунського університету порівняв продуктивність і динаміку зростання фірм, що належать місцевим жителям і нетутешнім підприємцям¹⁹². Вони виявили, що компанії прихоськів працювали набагато ефективніше, ніж створені місцевою громадою: за будь-якого рівня капіталу вони виробляли більше продукції. Але середньостатистична фірма, що належала автохтонам, починала з приблизно втричі більшим капіталом, ніж підприємства, створені чужинцями. Спочатку компанії місцевих також виробляли більше; хоча з часом, коли розвивалися фірми приїжджих і в них вкладали більше капіталу, заїди таки випередили громаду Гоундер за обсягами виробництва. Але, навіть після

перебування в бізнесі протягом багатьох років, приходькам не вдалося купити стільки верстатів, скільки мали тутешні. Чому автохтони, замість починати власні справи, не кредитували зайд, які очевидно були кращими в трикотажній справі? Або, якщо вже так, чому банки не втручалися і не допомагали приходькам заснувати більші підприємства? Відповідь полягає в тому, що навіть досить великі фірми, як ці (середня компанія, що належить нетутешнім, мала капітал у 2,9 млн рупій, або 260 тисяч доларів за ПКС), є вразливими до проблем, які ми описали раніше: місцеві заснували свої власні фірми, бо не були впевненими, що приходьки повернуть їм борги.

Визнаючи проблему, розвиткові країни намагалися запровадити правила, щоб схилити банки до кредитування цих дещо більших підприємств. Індія ухвалила регуляторний акт для «пріоритетного сектору», який примушує банки надавати не менше 40 % своїх кредитних портфелів цьому напрямку, що складається із сільського господарства, мікрофінансування малих та середніх підприємств, до яких можуть входити досить великі фірми (більші за 95 % індійських фірм). І підприємства були спроможні продуктивно інвестувати частину цих коштів. Коли пріоритетний сектор у 1998 році був розширений, щоб включити трохи більші компанії, то фірми, які щойно набули це право, інвестували додаткові позики, які вони отримали через перебування в пріоритетному секторі, заробивши чимало грошей. За нашими оцінками, збільшення позик на 10 % призвело до зростання прибутку на 9 % після погашення кредиту¹⁹³. Це фантастична ставка прибутковості. Однак, як ми бачили, сьогодні популярним є намір ліквідувати такий вид обов'язкового кредитування, почасти тому, що банки скаржаться на ризики та затратність у кредитуванні цих фірм.

Дійсно, є люди, які намагаються визначити перспективні бізнеси й фінансувати їх. Бізнесмен із Китаю Мяо Лей так і робить, можливо, завдяки власному досвіду. Він купує частку в перспективних молодих підприємствах. Але ми далекі від відкриття еквіваленту революції мікрофінансування для малих і середніх підприємств; ніхто ще не придумав, як це вигідно зробити у великих масштабах. Зміни у бізнес-середовищі, наприклад, поліпшення функціонування

судів, можуть цілком суттєво допомогти справі. Коли в Індії були запроваджені швидкі суди, це призвело до значно швидшого повернення позик, збільшення сум кредитів і зниження відсоткових ставок. Утім це аж ніяк не чудодійний засіб. Діліп Мукхерджі з Бостонського університету, Суджата Васарія з Гонконзького університету науки і технології та Ульф фон Лілієнфельд-Тоаль зі Стокгольмської школи економіки виявили, що коли в Індії запровадили суди з повернення боргів, кредитування найбільших фірм зросло, а кредитування дрібних — знизилася¹⁹⁴. Це могло відбутися тому, що банкам стало вигідніше обслуговувати найбільші фірми, оскільки вони були впевнені, що ті зможуть викупити заставлені активи.

Урешті-решт ця проблема пов'язана із суттю банківської структури: це великі організації, для яких важко стимулювати своїх працівників здійснювати супровід фірм, моніторити проекти і робити гідні інвестиції. Наприклад, якщо банки вирішують покарати кредитного спеціаліста за неплатоспроможність певного позичальника (що, до речі, вони повинні зробити), то ці працівники починають шукати абсолютно безпечні проекти, оминаючи невеликі невідомі фірми. М'яо Лею і Нараяні Мурті доведеться залишитися без фінансування.

Пошук шляхів фінансування середніх підприємств — наступна велика проблема в розвиткових країнах. Водночас, незважаючи на високу доходність, банкам важко забезпечити вигідне кредитування малого бізнесу. Коли влада відчуває цю важливу мету, вона може або змусити, або субсидувати банки для обслуговування малого бізнесу, або, як було тихо зроблено в Китаї, передати державні фірми чи частину їхніх активів (від верстатів до нерухомості) приватним підприємцям. Звичайно, залишається відкритим одне запитання: державне сприяння діяльності середніх підприємств — це дійсно хороша ідея? Ми повернемося до цього в наступному розділі.

¹⁶ IPO (Initial Public Offering) — первинна публічна пропозиція; перший публічний продаж акцій приватної компанії. — *Прим. ред.*

¹⁷ Хоча фізичні погрози не можна повністю виключати. Спеціаліст із кредитування однієї МФО якось поскаржився нашому асистенту, що він ніколи не отримає підвищення: усі

чоловіки з високими званнями були кремезнішими, грубішими, мали більш загрозливу статуру.

18 CGAP — консультативна група з надання допомоги найбіднішим верствам населення. —

Прим. пер.

Розділ 8. Цеглина за цеглиною

Дорога від центру міста до менш багатих передмість майже в будь-якій країні третього світу дивує кількістю довгобудів. Є будинки з чотирма стінами, але без даху, будинки з дахом, але без вікон, майбутні будинки з однією чи двома незакінченими стінами, будинки із балками, що стирчать із дахів, та зі стінами, які хтось почав фарбувати і покинув. До того ж на майданчиках місяцями не видно ні бетонозмішувачів, ні мулярів. У деяких нових кварталах Танжера в Марокко це так вражає, що в очі впадають закінчені і свіжопофарбовані будинки. Коли ми запитуємо у власників, у чому сенс тримати недобудований дім, то зазвичай чуємо просту відповідь: так вони заощаджують. Знайома історія: коли дід Абхіджіта мав додатковий заробіток, він добудовував одну кімнату. Ось так, поступово, було зведено будинок, де дотепер живе його родина. Більшість інших, бідніших за нього людей, не може дозволити собі одразу цілу кімнату. Сім'я Абхіджіта мала водія, який час від часу просив дати йому одноденну відпустку: він купував мішок цементу, мішок піску, стос цеглин і брав відгул, щоб скласти все до купи. Будівництво тривало багато років, тому що клалося сто цеглин за раз.

На перший погляд, довгобуд не найпривабливіший спосіб заощаджувати: неможливо жити в будинку без даху; його можуть пошкодити дощі; а якщо потрібні гроші в надзвичайній ситуації до завершення будинку, частково збудована споруда може коштувати менше, ніж вартість придбаної цегли. Здавалося б, гроші практичніше зберігати в банку, і коли накопичиться досить, зняти все, щоб одразу побудувати принаймні цілу кімнату (разом із дахом).

Бідні заощаджують по цеглині, бо не можуть знайти кращого способу це робити. Чи не тому, що банки не знайшли способу, як збирати заощадження бідних і на нас чекає «революція мікрозаощаджень»? Чи, може, існує щось нам невідоме, яке робить недозведений будинок привабливим вкладенням? І чи не повинні ми бути вражені або збиті з пантелику тим, що ці будинки залишаються

незавершеними так довго: вражені надзвичайним терпінням людей, які часто живуть на долар на день, позбавляючи себе маленьких радощів життя протягом багатьох років, щоб завершити свої будинки; або спантеличені тим, що коли будівництво по цеглині — це єдиний спосіб мати власний дім, вони не намагаються заощаджувати більше для прискорення його зведення?

ЧОМУ БІДНІ НЕ ЗАОЩАДЖУЮТЬ БІЛЬШЕ

Якщо бідні не мають доступу до позик для фінансування своїх підприємств, не мають страховки, щоб упоратися з ризиками, може, їм варто намагатися заощадити стільки, скільки зможуть? Заощадження створять їм буферний запас, який допоможе у разі неврожаю або важкої хвороби. Вони також можуть стати стартовим ключем для персонального бізнесу. Звичайно, є речі, які бідні не здатні зробити, якщо покладатимуться лише на власні заощадження. Дві послідовні посухи все одно стануть катастрофою, якщо їхні відкладені кошти будуть використані під час першої з них. І, маючи дуже низькі доходи й певні базові потреби, бідні не зможуть достатньо заощадити, щоб почати великий бізнес. Проте неможливо позбутися думки, що болю, якого вони зазнають, можна було б уникнути завдяки створенню невеликого резерву. Наприклад, в окрузі Удайпур ми бачили, як сім'ям часто доводилося урізати порції їжі, через що вони ставали надзвичайно пригніченими. Та, враховуючи низьку вартість їжі, чи допоможе їм скромний резерв заощаджень уникнути злиднів? Коли в Кенії ринковий торговець захворіє на малярію, він проїдає свій оборотний капітал, щоб заплатити за ліки, але потім не може працювати певний час, тому що йому нічого продавати. Чи міг би він уникнути такої ситуації, якби мав якісь грошові заощадження на ліки? Одна з точок зору полягає в тому, що бідні просто не думають наперед. Інша — вони роблять усе від них залежне, але важко знайти безпечні та доступні способи заощаджень.

Життя багате, люди бідні

Вікторіанці вважали, що єдиним способом уберегти бідних від животіння в ледарстві була небезпека особливих страждань на тому світі, якщо вони зіб'ються з праведного шляху. Звідси жахи богадільні (куди поміщали злидарів) і боргові в'язниці, які описував Чарльз Діккенс. Такий погляд на бідних як принципово інших людей, чиї вроджені схильності до недалекоглядної поведінки тримають їх у злиднях, стійко зберігається протягом багатьох років у різних формах. Ми й сьогодні бачимо версію цієї точки зору серед критиків мікрофінансових організацій, які звинувачують їх в експлуатації нездатності бідних протистояти витратам, що перевищують їхні можливості. Гері Беккер, лауреат Нобелівської премії і батько сучасної економіки сім'ї, у статті 1997 року стверджував, що саме володіння багатством спонукає декого ставати терплячішим, а бідність, натомість, робить людей (постійно) нетерплячішими¹⁹⁵.

Не так давно серед мікrokредитних ентузіастів та інших причетних осіб активувався рух визнання в кожному бідному чоловіку й жінці «зародку» капіталіста. Однією з найпозитивніших рис цього руху є руйнування хибного сприйняття бідних: або як безтурботних, або як повністю некомпетентних. У розділі про ризики і страхування ми побачили, що неможливі насправді постійно турбуються про майбутнє (зокрема, хвилюються через загрозові катастрофи) і вживають усіх геніальних і/або вартісних превентивних заходів, щоб обмежити потенційні ризики.

Бідні люди демонструють однакову винахідливість в управлінні своїми фінансами. Стюарт Рутерфорд, засновник «СейфСейв», мікрофінансової організації в Бангладеш, яка допомагає неможливим заощаджувати, описує це в двох прекрасних книжках «Бідні та їхні гроші»¹⁹⁶ і «Портфель бідних»¹⁹⁷. Він і Джонатан Мардок, експерт з мікрофінансування з Нью-Йоркського університету, разом з двома іншими науковцями зібрали для останнього видання звіти 250 неможливих сімей із Бангладеш, Індії та ПАР з описами кожної фінансової операції, офіційної та

неформальної. Дослідники робили це вдома у респондентів кожні 15 днів протягом року.

Головну увагу в цих книжках приділено багатьом творчим стратегіям, які бідні використовують із метою економії. Окремі особи утворюють «клуби» заощаджень, де кожен піклується, щоб інші досягли своєї мети в цій справі. Групи самодопомоги (ГСД), популярні у деяких округах Індії та в Індонезії — це своєрідні клуби заощаджень, які також дають позики своїм членам із накопичених ресурсів спільноти. Однією з найбільш знаних ГСД в Африці є «Роска», відоміша як «карусель» в англomовних країнах континенту та «тонтін» — у франкомовних. Учасники «Роска» проводять регулярні зустрічі, де всі вносять однакову суму грошей до спільнокошту. Щоразу по черзі один учасник отримує весь банк. Існують й інші механізми заощаджень: виплати депозитним колекторам за збереження їхніх депозитів і розміщення їх у банку, зберігання заощаджень у місцевих лихварів, в «охоронців грошей» (знайомих, які «вартують» малі суми грошей за невелику плату або безкоштовно) або, як ми бачили, повільне будівництво дому.

Дженніфер Аума, ринкова продавчиня у містечку Бумала в Західній Кенії, дає нам яскраву ілюстрацію цього продуманого різноманіття. Жінка продає кукурудзу, сорго й боби. Протягом усієї нашої бесіди вона вміло сортує їх — червоні на один бік, білі на другий. Коли ми з нею зустрілися, вона входила не менш як до шести «Роска». Кожна мала від дванадцяти до двадцяти учасників, здебільшого інших ринкових торговців Бумали. Аума мала членство в «Роска» з будь-якою кількістю учасників і частотою зустрічей. В одній групі вона вклала 1000 кенійських шилінгів (шил.) раз на місяць, в іншій — 580 двічі на місяць (500 до спільнокошту, 50 на цукор до чаю, який є невід'ємною частиною зібрань, 30 у фонд добробуту). А третій внесок становив 500 шил. на місяць, плюс 200 як додаткові заощадження. Далі була тижнева «Роска» (150 шил. на тиждень), члени якої зустрічалися тричі на тиждень (50 шил.), щоденна (20 шил.). Була одна ГСД для будь-якої мети, як пояснила жінка: маленькі заощадження використовуються, щоб зекономити на орендній платі (допоки вона не побудує дім), більші — для проектів розвитку (як-от облаштування будинку) або для шкільних внесків.

Дженніфер побачила чимало переваг «Роска» порівняно з традиційними ощадними рахунками: вони не мають комісії, вони можуть упоратися з малими депозитами, і в середньому жінка отримувала доступ до спільних грошей значно швидше, ніж у разі заощадження такої самої суми щотижня. Крім того, група «Роска» є також хорошим місцем, куди можна звернутися за порадою.

Але її фінансовий портфель не обмежувався шістьма ГСД. Підприємниця взяла позику для закупівлі кукурудзи на 6 тисяч шил. в одному з ощадних об'єднань своєї «Роска» на початку травня 2009 року (майже за два місяці до нашої зустрічі). Аума також була учасницею сільського ощадбанку, де мала власний рахунок, хоча на той час він був майже порожній: вона використала свої заощадження на придбання акцій у сільському банку, вартістю 12 тисяч шил. Разом з акціями, які жінка вже мала (кожна акція давала право позичальнику брати до 4 шил. з фінустанови селища), це дало їй змогу узяти позику у 70 тисяч шил. і побудувати собі дім. Вона також мала невеликі «занички», розтикані в різних місцях будинку на випадок дрібних надзвичайних ситуацій, як-от проблеми зі здоров'ям, хоча, як зазначила Аума, іноді ці гроші йшли на пригощання гостей. Нарешті, різні люди були винні їй гроші, зокрема 1200 шил. член ГСД і 4000 шил. колишній учасник спільної групи відповідальності в сільському ощадному банку. Він був неплатоспроможний за позику, зупинивши виплату 60 тисяч шил. і вимагаючи від учасників групи покрити його борг. Аж тепер він почав повільно його повертати.

Дженніфер Аума була ринковою продавчиною, заміжньою за фермером. Вони жили за значно менші кошти, ніж 2 долари на день, хоча жінка й мала масив фінансових інструментів, які об'єднала в надзвичайно складний спосіб. Цей вид грошової винахідливості з'являється знову і знову у сім'ях, які вели докладні фінансові щоденники, описані в книжці Рутерфорда та інших «Портфель бідних».

Цінність банківського рахунку

Утім така винахідливість потрібна саме тому, що бідні не мають доступу до зручного способу заощадження. Одна з основних проблем для будь-якої незаможної людини, яка намагається економити, — створення умов, щоб гроші перебували в безпеці й приносили розумний прибуток. Кошти, які зберігають у подушці або в іншому місці вдома, погано захищені від інфляції, до того ж це небезпечно. З іншого боку, банкам не до вподоби займатися дрібними рахунками, значною мірою через адміністративні витрати на їхнє забезпечення. Депозитні установи не дарма перебувають під пильним контролем (влада занепокоєна спекулянтами та пройдисвітами), а це означає, що для обробки кожного рахунку потрібні банківські службовці, які заповнюватимуть певну кількість документів. Це може швидко стати занадто обтяжливим як на ті гроші, що їх банк сподівається заробити з цих крихітних рахунків. Дженніфер Аума пояснила нам: її рахунок у сільському ощадному банку був не найкращим місцем для зберігання невеликих сум, адже відрахування за зняття зависокі. Збори становили 30 шил. за зняття менше ніж 500 шил., 50 за зняття від 500 до 1000 шил., і 100 шил. за більшу суму. У результаті таких адміністративних витрат більшість бідних не можуть відкрити банківський рахунок. Відповідно до нашої бази даних з 18 країн, у середній за результатами державі — Індонезії — 7 % сільської бідноти і 8 % міської мають офіційні ощадні рахунки. У Бразилії, Панамі та Перу — менш ніж 1 % таких сімей. Ці показники виявлені як серед міських, так і сільських домогосподарств у більшості країн, тобто причина низького рівня заощаджень в офіційних закладах полягає не у віддаленості банків від районів бідняків.

Уся винахідливість незаможних може вказувати на те, що вони не володіють зручними і гнучкими способами заощаджувати. Це також наочно показує, чому вони так часто зберігають менше, ніж варто було б. Щоб з'ясувати це, Паскалін Дюпа і Джонатан Робінсон (також із Каліфорнійського університету, але в Санта-Крусі) заплатили збори за відкриття ощадного рахунку в місцевому сільському банку від імені випадково обраних власників малого бізнесу (рикші,

ринкові торговці й теслі) в місті Бумала. Банк мав офіс на головному ринку, де всі ці люди ведуть свої справи. Збір за відкриття рахунку зазвичай становив 450 шилінгів або 11,6 долара, а відсотки на депозит не нараховувалися. Замість них банк стягував ренту за кожне зняття грошей.

Урешті запропонованими рахунками скористалося мало людей. Але близько двох третин жінок вкладали гроші принаймні один раз. Вони заощадили більше за жінок, яким не було запропоновано відкрити рахунок, робили щедріші вклади у власні справи і менш імовірно використовували оборотний капітал, коли хворіли. Після шести місяців ці підприємці могли купувати щодня в середньому на 10 % більше їжі для себе і сім'ї.

Тимчасом як бідні знаходять химерні способи відкласти гроші, ці результати показують, що відсутність доступу до надійних місць зберігання може їм у цьому заважати. Щоб заповнити прогалину, потрібно зменшити витрати на оформлення малих сум заощаджень. Кожне відкриття рахунку в Кенії коштує 450 шил., але після шести місяців розмір середнього вкладу досягав лише 2 783 шил. (він зростає до 4 921 шил., якщо ми зважатимемо лише на тих, хто використовував рахунок принаймні один раз). Адміністративні витрати на ці рахунки зависокі, щоб робити їх життєздатними, особливо якщо взяти до уваги той факт, що більшість людей, на відміну від Дженніфер Ауми, не відвідують ринок регулярно. Для них вкладення й зняття заощаджень означає додаткові витрати, плюс гроші на поїздку до банку (звичайна плата за проїзд автобусом туди й назад в Кенії — 60 шил.).

«Групи самопомоги», популярні в Індії та інших країнах, демонструють один зі способів скоротити витрати: якщо учасники об'єднують свої заощадження й координуватимуть зняття та депозити, загальна сума на рахунку буде більшою, і банк із задоволенням прийме його. Технологія також може відігравати певну роль. Система MPESA в Кенії дає користувачам змогу переказувати гроші через мобільні телефони від сотень уповноважених клієнтів. Коли MPESA матиме зв'язок із банками, люди зможуть переказувати свої заощадження без посередництва банку.

Звичайно, завжди залишатиметься необхідність у нормативно-правовому регулюванні. Однак проблема частково випливає з того, що зазвичай лише високооплачуваним працівникам банку дозволено проводити операції з грошима, що значно здорожує їхній робочий час. Імовірно, у цьому немає потреби. Натомість банк міг би залучати місцевого крамаря для приймання депозитів. І якщо він видає вкладнику квитанцію на гроші, за які банк несе зобов'язання за законом, клієнт стає захищеним. Зрештою, проблема установи полягає в тому, щоб гарантувати чесність крамаря, який не втече з грошима вкладника. Якщо банки готові прийняти цей ризик — а багато з них були б раді такій нагоді — то яке діло регулятора? Це усвідомлення останніми роками приходило до багатьох учасників системи, і кілька країн прийняли нові закони, що дозволяють такий вид приймання депозитів (наприклад, в Індії він називається «Закон про кореспондентів банківських операцій»). У майбутньому він може спричинити революцію в бізнесі заощаджень.

Чи достатньо банківських рахунків?

Відсутність доступу до офіційних ощадних рахунків — це єдина проблема? Чи повинні ми зосередитися лише на простому й безпечному заощадженні? Результати Дюпа і Робінсона підказують, що не все так просто. По-перше, чоловіки значно менше відкривали й використовували свої рахунки, чимало жінок також користувалися ними дуже рідко або й взагалі не чіпали їх: 40 % із них не зробили жодного внеску, а менше половини спромоглися лише на кілька. Деякі люди, навіть Дженніфер Аума, які спочатку використовували рахунки, припинили це через певний час (можливо, розчаровані високими зборами). Сімона Шанер, аспірантка Массачусетського технологічного інституту, дійшла аналогічних висновків після відкриття депозитів для домогосподарств у Бусії, Кенія¹⁹⁸. Тільки 25 % подружжів, яким було запропоновано до трьох рахунків безкоштовно (по одному на кожного учасника та спільний), поклали на них гроші. Ця цифра збільшилася до 31 % серед тих, хто також отримав безкоштовну картку для банкоматів, яка знижувала витрати на операції, але

навіть вона була порівняно низька. Ощадні рахунки безперечно допомагають деяким людям. І вони не єдине, що може допомогти бідним.

Йдеться не лише про банківські рахунки. Ми вже бачили приклади, коли люди мали можливості для заощадження, але не скористалися ними. Згадайте продавців фруктів у Ченнаї, які щоранку брали позики на тисячу рупій під щоденну ставку 4,69 %. Припустімо, що торговці вирішили випивати на дві чашки чаю менше протягом трьох днів. Це дало б їм змогу заощадити 5 рупій на день, які могли би піти на зменшення суми, яку підприємці мали позичати. Після першого дня без чаю вони потребували б на 5 рупій менше. Це означає, що наприкінці другого продавці мали б виплатити вже на 5,23 рупії менше (5 рупій вони не позичали, плюс 23 пайси від відсотків), які додали б до 5 рупій, що їх вони заощадили другого дня, знову не випиваючи чай. Це вже дало б їм змогу позичити загалом на 10,23 рупії менше. За тією ж логікою на четвертий день вони мали б 15,71 рупії, які могли б використати на придбання фруктів, а не на щоденну позичку. Тепер, скажімо, торговці повертаються пити чай, але, як і раніше, вкладають ці 15,71 рупії знову в бізнес (тобто беруть набагато меншу позику). Ця накопичена сума й надалі зростає (адже 10 рупій перетворилися на 10,71 за два дні) й рівно через 90 діб підприємці повністю б звільнилися від боргу. Вони заощаджували б сорок рупій на день, що еквівалентно приблизно половині денної заробітної плати! І все це за ціною всього шести чашок чаю.

Річ у тім, що ці продавці сидять під грошовим деревом. Чому вони не потрусять його трохи сильніше? І як це можна узгодити зі складним фінансовим плануванням у випадку з Дженніфер Аума або сім'ями, які заповнювали фінансові щоденники для Стюарта Рутерфорда й компанії? Чи, може, продавці фруктів особливо нетерплячі?

ПСИХОЛОГІЯ ЗАОЩАДЖЕННЯ

Щоб розв'язати ці суперечності, треба краще зрозуміти, яким чином ми думаємо про майбутнє. Для початку *ще кілька* пазлів.

Загадка про добрива

Андрей Шлейфер з Гарвардського університету — ймовірно, найкращий популяризатор теорії на пояснення причин, чому люди інколи творять дурниці (учений увів або принаймні популяризував термін «трейдери шуму» для характеристики поведінки наївних фондових трейдерів, яких безжально експлуатують досвідчені особи). Він відвідував Кенію і поділився з нами враженнями від поїздки. Зокрема зауважив величезну різницю між «пишним буянням» ферм, якими управляла група черниць, і набагато менш вражаючими господарствами сусідів. Монахині застосовували добрива й гібридне насіння. Чому, спитав нас Андрей, фермери-сусіди не могли робити те саме? Можливо, вони були значно нетерплячішими (покликання черниць, імовірно, схиляє їх до терпіння, оскільки винагорода приходить переважно після смерті)?

Він порушив тему, яка вже давно стала для нас загадкою. В дослідженнях, проведених протягом кількох років, Майкл Кремер, Джон Робінсон і Естер виявили, що 40 % фермерів у регіоні Бусія в Західній Кенії ніколи не використовували добрив, а лише 25 % застосовували їх бодай колись¹⁹⁹. Випадковим чином було обрано групу домогосподарств, яким безкоштовно надали добрива для використання на своїх полях. Згодом порівняли їхній прибуток з прибутками фермерів, котрі не увійшли до групи обраних. Тоді дослідники припустили, що середній річний дохід із використанням добрив перевищує 70 %. Це не та прибутковість, як у продавців фруктів, але такий приріст вартості того, щоб задля нього трохи заощадити. Чому ж вони не застосовують більше цих речовин?

Можливо тому, що фермери не знають достеменно, як використовувати добрива? А може, вони недооцінювали віддачу? Проте якби це припущення було слушним, то принаймні фермери, які одержали безкоштовні речовини (з демонстрацією найкращого способу використання) і досягли високих доходів, мають бути в захваті від застосування добрив у наступних сезонах. Насправді ж ми помітили, що серед господарств, яким було надано безоплатні добрива на один сезон, у середньому лише 10 % використовували їх у наступному сезоні, тимчасом як більшість цього не робила! І це не

означає, що фермери не були вражені результатом: переважна частина стверджувала, що експеримент їх переконав, і вони використовуватимуть добрива.

Коли ми запитали, чому вони не використовують ці речовини, більшість відповіла, що не одержують достатньо грошей від збору врожаю. Утім їх можна придбати (і використовувати) у невеликих кількостях, отже це є інвестиційною можливістю, яка легко доступна для фермерів навіть із невеликою сумою заощаджень. Отже, господарствам важко відкласти навіть дуже малі суми грошей. Як пояснили Майкл і Анна Модімби, подружжя, яке вирощує кукурудзу поблизу Будаленгі в Західній Кенії, заощаджувати нелегко. Вони використовували або гібридне насіння, або традиційне, з добривами або без них, залежно від того, скільки грошей у них було на руках на момент сівби. У 2008 році, у дощовий вегетаційний період, саме перед нашою зустріччю, вони використовували гібридне насіння з внесенням добрив під час посадки, а також додавали їх, коли вже з'явилися сходи (це називається «підгодівля»). Проте попереднього року подружжя використовувало лише традиційне насіння та гній, не маючи грошей на добрива або генетично модифіковане насіння на час посіву. Вони пояснили: заощаджувати вдома важко, адже завжди на щось потрібні гроші (хтось хворий, комусь потрібен одяг, гостя необхідно пригостити) і важко від цього відмовитися.

Вікліф Отієно, інший фермер, якого ми зустріли того самого дня, знайшов вихід: він завжди приймав рішення щодо купівлі добрив одразу після збору врожаю. Якщо зібраного вистачало для оплати навчання в школі і харчування сім'ї, решту одразу ж продавали, а виручка йшла на гібридне насіння. Коли щось залишалось — то й на добрива. Він тримав їх до сівби. Фермер пояснив нам, що завжди купував добрива заздалегідь, адже, як і Модімби, знав — гроші, залишені в будинку, не збережуться. Коли кошти зберігаються вдома, сказав він, завжди щось трапляється (наприклад, хтось захворіє), і вони зникають.

Ми запитали чоловіка, що він робив, коли добрива було придбано (але ще не використано), а хтось захворів? Чи не було спокуси збитково перепродати їх? Він відповів, що ніколи не було потреби перепродувати добрива: замість цього він зазвичай повторно

оцінював нагальність потреби, якщо не мав вільних грошей. І коли дійсно виникала необхідність за щось платити, він різав курку або працював додатково водієм велорикш (цим фермер займається, коли мало роботи в полі). Хоча Модімби ніколи не купували добрива заздалегідь, вони дотримувалися аналогічно погляду: якщо виникне одна з проблем, про які вони згадували, а подружжя не матиме коштів через витрати на добрива, то пара спробує щось вигадати. Вони позичають у друзів або, за їхніми словами, «відкладуть розгляд питання». Вони не перепродаватимуть добрива, оскільки це буде занадто складно зробити. Крім того, подружжя вважає, що краще знайти альтернативний варіант, аніж використовувати наявні гроші. Таким чином вони завжди матимуть можливість використовувати добрива для підвищення врожайності.

Щоб допомогти таким фермерам, як Модімби, ми розробили програму, яка пропонує одразу після збору врожаю, коли у фермерів на руках є гроші, продавати їм ваучер з правом на одержання добрив під час посівної²⁰⁰. ICS Африка, НУО, що працює в цьому районі, реалізувала програму. Добриво продавалося за ринковою ціною, але польовий представник ICS відвідував фермерів удома, щоб продати ваучери, і речовини доправляли до їхніх осель, коли господарства цього хотіли. Програма збільшила частку фермерів, які використовували добрива, щонайменше на 50 %, а це більше, ніж ефект зниження ціни на речовини, на 50 %. Як і передбачали Майкл та Анна Модімби і Вікліф Отієно, доки добриво привозитимуть до їхнього порогу, фермери радо купуватимуть його за наявності грошей.

Проте залишається загадка — чому селяни самостійно не купують добриво заздалегідь. Більшість фермерів, які придбали ваучери, зажадали негайної поставки (ми пропонували доставку на посадку або підгодівлю як альтернативу), а потім зберігали добриво і використовували його. Інакше кажучи, як запевнили нас Анна, Майкл та Вікліф, коли вони мають добриво, то вже не продадуть його. Але чому тоді, враховуючи потребу в цих речовинах, вони не купують їх самі? Ми запитали про це Анну і Майкла. Подружжя пояснило, що у спецмагазинах не завжди наявні добрива одразу після збору врожаю — вони отримують їх пізніше, безпосередньо

перед сівбою (як сказав Майкл: «Коли в нас є гроші — вони не мають добрив. Коли у них є добриво — ми не маємо грошей»). Для Вікліфа Отієно це не було проблемою: завдяки роботі водія велорикш він мав змогу регулярно перевіряти наявність добрив, а потім купити їх у будь-якому магазині. Але для таких фермерів, як Модімби, яким треба було йти годину пішки до місцевого ринку (отож вони нечасто туди вирушали), відвідувати магазини було складніше. Саме ця невелика незручність відстежувати наявність добрив (просити товариша перевірити, телефонувати у магазин) обмежувала їхню ощадливість і продуктивність. Усе наше втручання полягало в тому, щоб усунути це вузьке вразливе місце.

Невдалі заощадження

Досвід індійських продавців фруктів і кенійських фермерів підказує, що причини, через які ми часто невдало заощаджуємо, не завжди зумовлені зовнішніми обставинами. Знайома ситуація, правда ж? Більшість із нас пам'ятають спроби пояснити розгніваним батькам, що ми просто сиділи поруч із пачкою печива, а воно саме якось зникло. Ця старомодна ідея сьогодні підтверджена науковими фактами: дослідження, проведені за допомогою сканування головного мозку, показали, що людський мозок сприймає сьогоднішнє і майбутнє дуже по-різному.

Схоже, наше уявлення про правильність майбутніх дій часто несумісне з тим, як ми діємо нині й діятимемо в майбутньому (коли майбутнє стане сьогоднішнім). Одна з форм, у яку втілюється ця «часова неузгодженість», зводиться до ідеї: витратити зараз і планувати заощадити потім, інакше кажучи, сподіватися, що завтра ви станете дисциплінованішим, ніж сьогодні. Ми спостерігали це явище в дії у розділі 3 як можливе пояснення низького попиту на профілактичні заходи з охорони здоров'я.

Ось ще один прояв непослідовності: ми купуємо те, що хочемо, сьогодні (алкоголь, смаколики або жирні продукти, дрібнички), плануючи відзавтра витратити гроші відповідальніше (оплата навчання в школі, москітні сітки, ремонт даху). Інакше кажучи, те, чим ми пишаємося або від чого отримуємо задоволення, уявляючи

придбання в майбутньому, не завжди збігається з реальними покупками сьогодні. Усвідомлення того, що завтра ми знову смакуватимемо напоєм, не дає більшості жодного задоволення — насправді воно робить нас нещасними, — хоча, коли настає майбутнє, багато хто не може цьому протистояти. У цьому сенсі алкоголь є спокусою для багатьох людей — тим, що висуває нам негайні вимоги, не даючи передчасного задоволення. На відміну від нього, телебачення, ймовірно, не є такою спокусою: чимало бідних людей, зокрема Уша Мбарбк, якого ми знаємо з розділу 2, планував і заощаджував на телевізор протягом багатьох місяців або навіть років.

Існування фізичної основи цього виду диз'юнкції (роз'єднання) у нашому процесі прийняття рішень добре показано завдяки цікавому експерименту, до якого були залучені економісти (на чолі з Девідом Лейбсоном, одним із найкращих теоретиків і практиків психології та економіки), психологи і нейробіологи²⁰¹. Автори дали учасникам на вибір винагороди, якими вони могли б користуватися в різні моменти часу, використовуючи подарункові картки з позначкою дати. Дослідники запропонували кожному піддослідному набір рішень, які треба прийняти. Наприклад: отримати 20 доларів зараз або 30 доларів через 2 тижні («сьогодні проти майбутнього»); отримати 20 доларів протягом двох тижнів або 30 доларів протягом чотирьох тижнів («майбутнє проти віддаленішого майбутнього») чи отримати 20 доларів протягом чотирьох тижнів або 30 доларів протягом шести тижнів («віддаленіше майбутнє проти ще віддаленішого майбутнього»). Фішка полягала в тому, що учасники приймали ці рішення в МРТ-сканері, тому вчені могли бачити, які зони їхнього мозку були активовані. Вони виявили, що частини мозку, які відповідають лімбічній системі (гіпотетично реагують лише на більш вісцеральні, негайні винагороди) активуються тільки тоді, коли варіанти вибору винагороди — це «сьогодні проти майбутнього». Натомість бічна префронтальна кора (більш «обчислювальна» частина мозку) відповідала з аналогічною інтенсивністю за всі рішення, незалежно від часу. Дослідники також помітили, що у виборі «тепер проти потім» люди найчастіше

обирають винагороду в майбутньому, коли реакція бічної префронтальної кори сильніша за лімбічну реакцію.

Самопізнання

Якби це була ілюстрація роботи нашого мозку, про яку ми знали недостатньо, то можна було б побачити багато нездійснених добрих намірів. І справді, ми помічаємо чимало таких, задуманих у новорічну ніч (як, наприклад, записатися у спортзал) і ніколи не реалізованих. Проте безліч людей, як-от Модімби або Вікліф Отієно, здаються цілком свідомими проблеми часової неузгодженості. Вони говорили про замороження своїх грошей у добриві як спосіб обійти її. Ці люди також здавалися переконаними, що деякі «надзвичайні ситуації», з якими вони стикалися, були своєрідною спокусою. У той час було легше витратити гроші, а не просто «відкласти розгляд питання» (слова Майкла Модімби), або залишитися вдома, а не тяжко працювати водієм велорикші.

У Гайдерабаді ми попросили жителів нетрів відверто зізнатися нам, споживання яких товарів вони хотіли б урізати. Вони одразу назвали чай, закуски, алкоголь і тютюн. Зі слів опитаних та даних, які ми зібрали самі, було ясно, що значна частина бюджетів бідняків витрачалася саме на ці речі. Підтвердження ми знайшли тоді, коли напередодні збирання врожаю попросили групу учасників кенійської програми добрив обрати день для продажу ваучерів. Багато хто просив нас не зволікати. Вони знали, що одразу після збору врожаю матимуть гроші, які згодом зникнуть.

Безліч способів, які бідні винайшли для заощадження, призначені не лише для зберігання грошей у безпеці, а й для захисту їх від себе самих. Наприклад, якщо ви хочете досягти певної фінансової мети (заощадити на корову, холодильник, дах), вступ до «Роска», яка має цю суму завдяки спільнокошту, є чудовим вибором. Щойно ви зареєструєтеся, сповнені рішучості вносити певну суму щомісяця або щотижня, як незабаром отримаєте гроші, яких буде достатньо для здійснення великої бажаної покупки. І зведення будинку по цеглинці може бути іншим способом переконатися, що ви заощаджуєте заради конкретної мети.

Купівля самоконтролю

Усвідомлюючи проблеми самоконтролю, ми навіть маємо бути готові «платити» за нього: наприклад, ми готові ризикувати, що нещодавно побудовані стіни змиє дощем, аби не тримати гроші на руках і ні сіло ні впало не витратити їх на вечірку. Таке трапляється з деякими клієнтами мікрокредитних установ, коли вони вирішують позичити у МФО. Жінка, яку ми зустріли в нетрях Гайдерабада, сказала, що позичила 10 тисяч рупій у «Спандані» й одразу ж поклала їх на зберігання на ощадний рахунок. Отож вона платила 20 % річних МФО, отримуючи близько 4 % прибутку зі свого депозиту. На наше запитання, який у цьому сенс, жінка пояснила, що її дочка, якій зараз 16, виходитиме заміж через кілька років. 10 тисяч рупій — це початок її приданого. Коли ми запитали, чому вона щотижня просто не клала гроші, які вона платить «Спандані» у вигляді відсотків позики, безпосередньо на свій ощадний рахунок, жінка сказала, що це було неможливо: з'являлися інші витрати.

Нас дещо спантеличив цей досить незвичний механізм, тому ми продовжували розпитувати. Це зацікавило групу інших жінок, які демонстративно захоплювалися нашим невіглаством. Хіба ми не знаємо, що це абсолютно нормальна стратегія? Річ у тім, як вдалося врешті-решт зрозуміти, що жорстко контрольовані зобов'язання зі сплати «Спандані» (обговорювані в попередньому розділі) забезпечують дисципліну, з чим ви не зможете впоратися самостійно.

Однак зрозуміло, що люди не повинні платити 20 % на рік для того, щоб заощадити. Розробка фінансових продуктів з використанням особливостей мікрофінансових контрактів щодо зобов'язань, але без комісії, яка включена до них, могла б стати відчутною підмогою для багатьох людей. Дін Карлан разом з Навою Ашраф із Гарвардської бізнес-школи і Веслі Їнь із Бостонського університету допомогли банку, який працює з бідними людьми на Філіппінах, розробити такий продукт²⁰². Банк запропонував кільком клієнтам, які вже користувалися їхніми послугами, новий вид рахунку, що буде прив'язаний до власних цілей заощадження кожної особи. Ця мета може виражатися або обсягом (вони зобов'язуються не знімати

кошти до накопичення певної суми) або датою, до якої вони зобов'язуються залишати гроші на рахунку. Клієнт обирає вид зобов'язання і конкретну мету. Однак, щойно цілі були встановлені, вони ставали обов'язковими, а банк контролював їх. Відсоткова ставка була не вищою, ніж на звичайному рахунку. Приблизно один із чотирьох клієнтів, яким був запропонований цей продукт, зголосився відкрити такий депозит. З них трохи більше двох третин обрали метою дату, решта — суму. Через рік залишки на ощадних рахунках тих, кому були запропоновані цільові депозити, були в середньому на 81 % вищими порівняно з групою людей, яким такі рахунки не пропонували, незважаючи на те, що тільки один із чотирьох клієнтів, яким рекламували послугу, пристав на пропозицію! Наслідки були меншими, ніж могли бути — незважаючи на зобов'язання не знімати гроші, клієнти не мали жодного позитивного стимулу заощаджувати. Чимало відкритих рахунків не поповнювалися, а відчутний у середньому вплив на заощадження був зумовлений величезною кількістю грошових коштів, що надходили всього на кілька депозитів. Дехто з клієнтів був вимушений обмежувати себе, поклавши гроші на рахунок.

Дерев'яні шухляди

Є різні способи опанувати самоконтроль, але проблема полягає в тому, що зазвичай треба якось почати контролювати себе. Паскалін Дюпа і Джон Робінсон блискуче продемонстрували це в іншому дослідженні про торговців ринку в містечку Бумала, що в Кенії²⁰³. Аналізуючи фінансові щоденники, вони помітили: чимало малих підприємств втрачають продажі, коли їхній власник (або хтось із його сім'ї) хворіє і змушений купувати ліки. Так вони сподівалися допомогти людям виділяти деякі зі своїх заощаджень саме на непередбачувані обставини або на придбання профілактичних засобів охорони здоров'я (наприклад, хлорину чи протимоскітних сіток). Дженніфер Аума, як ви можете пригадати, мала невеличкі сховки грошей по всьому будинку саме з цією метою, але часто все одно використовувала їх на пригощання. Отже, Дюпа і Робінсон зв'язалися з членами «Роска» і запропонували їм шухляду із замком

для заощадження спеціально на випадок незапланованих витрат на лікування. Деяким людям (випадково обраним) також дали ключ до сховку, іншим його не запропонували — представник НУО зберігав їхній ключ і приходив відмикати шухляду, коли люди потребували грошей на лікування. Надана клієнтам схованка дійсно допомагала більше витратити на профілактику здоров'я. Але вручення їм замкненої шухляди здоров'я, хоч як дивно, не мало ефекту: вони просто не клали в неї багато грошей. Люди побоювалися, що коли потребуватимуть грошей на щось інше, не зможуть відчинити шухляду.

Отож самоусвідомлення не обов'язково означає здатність організувати самоконтроль: воно просто свідчить, що ми в змозі чудово враховувати власні недоліки.

ПРОКЛЯТТЯ ЗНАНЬ: БІДНІСТЬ І ЛОГІКА САМОКОНТРОЛЮ

Усе це означає, що самоконтроль важко купити. Самосвідомі відповідальні особи вдаються до інших заходів захисту від можливості спокуси в майбутньому. Очевидна стратегія полягає не в тому, щоб зберігати багато. Той факт, що будь-які гроші, відкладені на майбутнє, не будуть витрачені саме так, як заплановано спочатку, робить заощадження менш привабливими. Який сенс економити п'ять рупій на чаї сьогодні, якщо гроші підуть на купівлю чаю завтра. Пам'ятайте, що з погляду сьогодні чаю завтра не такий смачний, як чай сьогодні.

І все ж ми бачили багато випадків, коли люди дійсно заощаджують. У Китаї, як зазначалося в розділі про сім'ю, середні показники заощаджень домогосподарств дуже високі. Справді, вони становили аж 34 % в 1994 році. Щоправда, середній клас відкладає більше, ніж бідні, але, за оцінками Світового банку, у 2003 році середня сім'я, близька до межі бідності в Китаї, мала показник заощаджень у 17 %²⁰⁴. Що пояснює контраст між продавцями фруктів і Дженніфер Аума? Або між власником малого бізнесу в Китаї, який інвестує всі прибутки у справу, і таким самим підприємцем в Уганді, який не робить цього?

То що з бідними?

По суті, немає нічого, що вирізняє психологію бідних. І бідні, і багаті страждають від аналогічних проблем самоконтролю, а незаможні не позбавлені самосвідомості. Попри це варто визнати, що коли бідні та багаті піддаються спокусі, то багатих вона може вразити менше.

Частково це інституційна засада: що багатшими ми є, то більше захищені від самих себе. Це діє і тоді, коли ми порівнюємо заможні та бідні країни, і тоді, коли вивчаємо багатих і бідних людей у межах однієї. З наших зарплат йде відрахування на пенсії, а бідні покинуті самі на себе.

Але частина відмінностей між багатими й бідними може також пояснюватися внутрішньою логікою психології самоконтролю. Спокуси, як правило, є вираженням вісцеральних потреб (секс, ласощі, жирна їжа, сигарети — не обов'язково в такому порядку). У такому разі заможним набагато легше бути насиченими своїми «самоспокусами». Вирішуючи заощаджувати чи ні, вони можуть припустити, що будь-які додаткові гроші, інвестовані в майбутнє, будуть використані на довгострокові цілі. Тому, якщо солодкий чай — це архетип спокуси, як здається жінкам у Гайдерабаді, то це навряд чи хвилюватиме багатих. Не через те, що вони не спокушені, а тому, що вже можуть дозволити собі так багато чаю (або інших замінників), що не мають турбуватися про свої важкою працею зароблені заощадження, які витрачаються на додаткові чашки напою.

Цей ефект посилюється тим, що безліч товарів для бідних, яких вони з нетерпінням чекають (холодильник, велосипед або краща школа для дитини), часто недоступні. Унаслідок цього, коли вони мають на руках певні гроші, спокусливі товари опиняються на пречудовій позиції, щоб домогтися свого придбання («Ти дійсно вважаєш, що зможеш купити цей холодильник?» — постійно запитує голос у їхньому вусі).

Нарешті, ефект проектується на себе. Якщо ви розумієте, що в майбутньому витратите більшу частину заощаджених на певну мету коштів, купуючи неціннісні речі, то менш імовірно почнете

накопичувати на холодильник. Але тоді ваше майбутнє «я» визнає перспективу холодильника ще віддаленішою, тому ще легше піддаватиметься спокусам. Потім, уявляючи своє безгрошове майбутнє «я» з іще слабшою надією отримати холодильник, у вас буде ще менше можливості почати цей шлях. І так постійно.

Зокрема, це означає, що надія важить багато. Той, хто відчуває можливості стати багатшим, усвідомлює вагомі причини скоротити «легковажні» забаганки та інвестувати в майбутнє. І, навпаки, людина, яка вважає, що їй нічого втрачати, прийматиме рішення, які відображають наявний відчай. Це може пояснити не лише різницю між багатими й бідними, а й відмінності між різними бідними.

Продавці фруктів, знову ж таки, є чудовою ілюстрацією. Дін Карлан і Сендхил Муллайнатхан повністю погасили позики випадковій групі торговців (в Індії і на Філіппінах)²⁰⁵: якщо єдиною причиною боргу було їхнє нетерпіння, то ми маємо побачити, як підприємці знову нарощуватимуть заборгованість. І справді, половина продавців *дійсно* одразу вдалася до нових позик, але інша — уникла цього. На Філіппінах через 10 тижнів 40 % торговців, як і раніше, були без боргів. Отож ці продавці фруктів мають достатньо терпіння, щоб якийсь час триматися подалі від кредитів. Хоча майже всі вони, зрештою, знову залізли в борги. В Індії через кілька місяців показник заборгованості був однаковим як серед людей, борг яких був погашений, так і у звичайній порівняльній групі торговців фруктів (близько 70 %). Зазвичай назад до позик їх штовхає якесь потрясіння (хвороба, нагальна потреба), але щойно це сталося, вони вже не можуть самостійно її погасити. Ця асиметрія між здатністю залишатися вільним від боргів і нездатністю *вибратися* з них демонструє роль розчарування у важкому процесі запровадження самодисципліни. Люди чекають на потрясіння, яке зажене їх у борги, навіть якщо вони відкладають (особливо, коли таке вже траплялося раніше), і тому не турбуються про заощаджування.

Повернення S-подібної кривої

Враховуючи меншу вразливість заможних людей до спокус, ми очікуємо, що багаті заощаджуватимуть значну частку своїх

поточних чистих активів (йдеться про активи плюс дохід). Але оскільки заощадження сьогодні — це один із компонентів чистих активів завтра, воно матиме тенденцію до створення S-подібної залежності, яка базується на дуже широких і промовистих відомостях, що їх Роберт Таунсенд і колеги зібрали щодо добробуту домогосподарств у Таїланді²⁰⁶. Рисунок 6 відображає взаємозв'язок між ресурсами, які домогосподарства мали в 1999 році, і тим, чим вони володіли п'ять років по тому¹⁹. Це пласка видовжена S-подібна крива (так, ми трохи замучили літеру S). Люди, багатші сьогодні (мають більше ресурсів), будуть у середньому багатшими й завтра, що, звичайно, не дивує. Більша відмінність наявна на ділянці, на якій відношення є досить пласким при дуже низьких рівнях ресурсів, але потім підіймається різко вгору, перш ніж знову стає пласким.

Пласка частина показує, що бідні заощаджують порівняно мало, тому їхні майбутні ресурси будуть тенденційно низькими. Підйом відображає той факт, що коли люди стають багатшими, вони починають заощаджувати більшу частку своїх ресурсів. Це означає, що вони матимуть значно більше ресурсів у майбутньому порівняно з бідними. Нарешті, повторне сплюснення кривої пояснюється тим, що найбагатші люди не повинні заощаджувати таку саму частку свого багатства, щоб задовольнити сподівання на майбутнє, як це робить середній клас (для якого це може бути єдиним способом купити, наприклад, будинок).

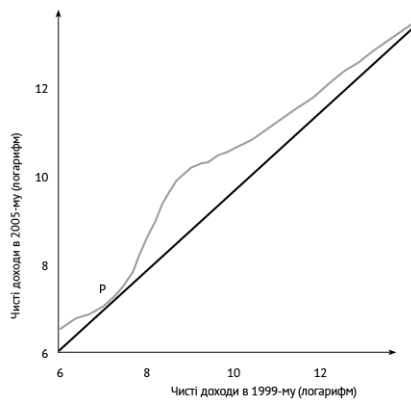


Рис. 6. Активи в 1999-му і в 2005 році, Таїланд

S-подібна крива, як ми бачили раніше, потенційно здатна створити пастку бідності. Тільки в цьому разі, на відміну від харчування, вона дійсно існує. Так ті в Таїланді, хто починає саме ліворуч від точки, де

крива перетинає лінію під кутом 45 градусів, не стають багатшими, тобто не виходять за ту точку: вони не накопичують більше — вони перебувають у пастці. З другого боку, ті, хто розташовані праворуч від точки Р, заощаджують більше, ніж їм потрібно, щоб залишатися на тому самому місці й багатіти. Тут бідні залишаються бідними, тому що не заощаджують достатньо.

Щоб побачити, як логіка заощадження взаємодіє з темпами зростання економіки, уявіть два «можливі» Таїланди, наведені на рисунках 7 і 8. На рисунку 7 ми накреслили ту саму S-подібну криву, але припустили, що продуктивність заощадження є трохи нижчою, щоб за кожний заощаджений бат вони пропорційно мали трохи менше через п'ять років². Тепер S-подібна крива перетинає лінію під кутом 45° знизу, а не просто торкаючись її згори: якщо хтось починає з активів нижче перетину, він заощадить менше, ніж йому потрібно для відтворення своїх активів, а закінчить з нулем. І, навпаки, на рисунку 8 Таїланд є трохи багатшим, ніж насправді. Тепер S-подібна крива не перетинає лінію 45 ° взагалі. S-подібна крива ще є, але немає пастки бідності: кожен стає багатшим і багатшим (допоки крива не перетне лінію 45 ° за межами нашого графіка). Це також означає, що врешті-решт усі будуть досить багатими, щоб побачити точку заощадження великих сум: це може бути одним із пояснень, чому в Китаї всі заощаджують.

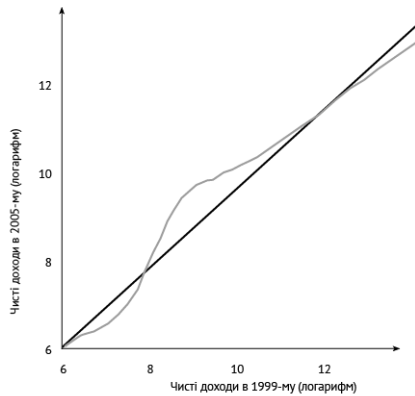


Рис. 7. Активи в 1999-му і 2005 році, «бідний» Таїланд

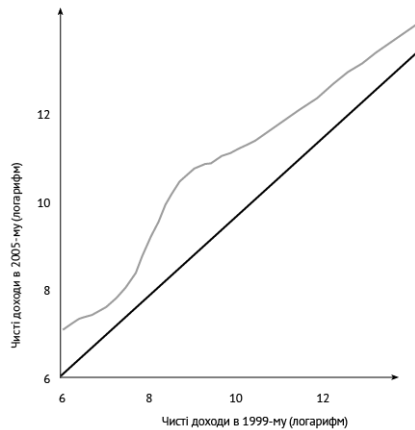


Рис. 8. Активи в 1999-му і 2005 році, «багатий» Таїланд

Чому це важливо

Одного разу, коли ми працювали над оцінкою програми «Спандана», Падмаджа Редді взяла нас на екскурсію. У нетрях Гунтур, де «народилася» її організація, вона зустріла своїх клієнтів. Було близько пів на одинадцяту ранку, коли ми вийшли на майданчик, де зібралося близько десятка жінок. Коли Падмаджа, яку вони, очевидно, знали, запитала їх, що вони замислили, жінки засміялися. Був дещо ніяковий момент, коли ми бачили, як вони підштовхували одна одну, але потім усе з'ясувалося — готувався чай. Падмаджа приєдналася до жартів жінок, але потім з усмішкою на обличчі перейшла до короткого монологу про те, як вони можуть поліпшити своє майбутнє, скоротивши витрати на чай і легкі закуски.

Чимало мікрокредитних організацій не схвалюють позики на купівлю споживчих товарів — дехто насправді докладає значних зусиль, щоб їхні гроші були витрачені на певний ресурс, що продукує заробіток. Падмаджа, з другого боку, щаслива, коли клієнти використовують гроші на реалізацію будь-яких своїх довгострокових цілей. Орієнтуватися на довгострокові цілі й звикнути до короткострокових жертв — це перший крок, що, сподівається людина, звільнить її від найнеприємніших аспектів бідності.

Саме тому, що Падмаджа наголошує на згубних наслідках безглузлого чаювання. Ми вже говорили, що запитували жінок, на які речі вони хочуть витратити менше грошей (ще до оцінювання програми «Спандана»). Коли дослідження почалося, Падмаджа впевнено передбачила: щойно люди дізнаються спосіб перетворити свої «чайні гроші» на речі, які насправді важливі для них, їм не складно буде урізати ці «марні витрати». Ми не бачили сенсу нагадувати їй, що дослідження виявило діаметрально протилежні погляди. На думку багатьох людей, найгірше для бідних у легко одержаній позиці — простота, з якою вона задовольняє їхні миттєві забаганки. Це стало зрозумілим, коли ми почали переглядати дані, одержані через 18 місяців після першого туру позик. Нам не треба було хвилюватися. Як часто говорить Падмаджа, вона знає, як думають її клієнти. Як ми бачили в розділі про позики, одним із найпромовистіших наслідків доступу до мікрокредитів було придбання саме тих товарів, від яких жінки хотіли б відмовитися — чай, закуски, сигарети, алкоголь. Загальний обсяг видатків на ці речі знизився приблизно на 100 рупій у сім'ях, які мали додаткові позики мікрокредитування завдяки дії програми або приблизно на 85 % витрат середнього домогосподарства. Кошти, зекономлені на цих товарах, можуть покрити близько однієї десятої місячного погашення за позику у 10 тисяч рупій із 20-відсотковою ставкою.

Звичайно, мікрокредитування є лише одним з багатьох способів, якими ми можемо допомогти бідним почати думати про майбутнє, де певні довгострокові цілі перебувають у межах їхньої досяжності. Краща освіта для дітей, імовірно, матиме аналогічний ефект; гарантія доходу може звільнити їх від необхідності турбуватися про

пошук грошей для виживання. Суттєвішим аргументом є те, що потужним стимулом може стати дрібка надії. Нам легко жити життям, структурованим за цілями, які ми з усвідомленою впевненістю прагнемо досягти — чи то новий диван, чи 50-дюймовий телевізор із пласким екраном, чи другий автомобіль — та засобами, покликаними допомогти нам у досягненні цих цілей: ощадними рахунками, пенсійними програмами, позиками під заставу нерухомості. Сприймайте це як вікторіанці — мотивація і дисципліна є невід’ємними. Тому завжди виникає побоювання, що наше ставлення до ледачих бідних — надто поблажливе. Логіці це не суперечить, але ми стверджуємо, що більшою мірою проблема в протилежному: занадто складно бути мотивованим, коли всі цілі здаються неймовірно далекими.

¹⁹ Ми визначаємо ресурси домогосподарства як середні чисті активи балансу сім’ї. Див. Сампхантхарак і Таунсенд (2006) для докладнішої інформації. Чисті активи включають усі заощадження, капітал та активи домогосподарства з вирахуванням позик тощо.

Розділ 9. Мляві підприємці

Багато років тому бізнесмен, який сидів поруч у літаку, розповів про урок справжнього підприємництва, що дав йому дядько, коли повернувся до Індії в середині сімдесятих років після здобуття у США ступеня МБА. Рано-вранці чоловік привів юнака просто до фондової біржі Бомбея (як тоді називали Мумбаї). Але замість увійти в сучасний хмарочос, де розташовувалася біржа, він показав племіннику чотирьох жінок, які сиділи на тротуарі обличчям до дороги. Майбутній бізнесмен і його дядько кілька хвилин спостерігали за ними. Жінки здебільшого не робили нічого, але іноді, коли рух зупинявся, підводилися, зчищали щось із дорожнього покриття й клали до пластикових мішків, які стояли поруч. Потім знову сиділи склавши руки. Коли цей процес повторився кілька разів, дядько попросив племінника пояснити їхню бізнес-модель. Юнак зізнався, що збитий з пантелику. Тоді чоловік мусив пояснити: щодня вдосвіта ці жінки йдуть на морський пляж, де збирають вологий пісок. Потім вони викладають його рівномірно на вулиці перед початком звичного руху. Коли машини рухаються по піску, тепло їхніх коліс висушує піщинки. Усе, що жінки повинні робити, — вставати час від часу, щоб зішкребти верхній шар висохлого піску. На дев'яту або десятю годину вони мають уже певну кількість сухого продукту, який несуть назад до нетрів. Там розфасовують по пакуночках, виготовлених зі старих газет, і продають: місцеві жінки використовують його для чищення посуду. Дядько вважав, що це було справжнє підприємництво: якщо ви маєте дуже мало, використовуйте винахідливість, щоб створити щось із нічого.

Жінки з нетрів, які примудряються заробляти на життя в буквальному сенсі з коліс бомбейської комерції, уособлюють неймовірний дух інновацій та підприємництва, що його часто демонструють бідні. Цю книжку можна легко заповнити історіями про креативність та винахідливість власників малих підприємств. Такі образи стали потужним стимулом для новоявленого руху мікрофінансування і «соціального бізнесу». Він ґрунтується на тому,

що бідні — це природжені підприємці, і тому ми можемо використати злидні, забезпечивши їм належні умови і надавши трохи допомоги на початковому етапі. Як сказав Джон Гетч, генеральний директор «Фінка», однієї з найбільших мікрофінансових організацій у світі: «Дайте бідним громадам можливості, і забирайтеся геть з їхнього шляху».

Утім трапляються й дивовижні випадки, коли ви розчистили їм шлях, а вони, здається, не надто готові по ньому рухатися.

З 2007 року ми працюємо з «Аль Амана», однією з найбільших МФО в Марокко, оцінюючи вплив доступу до мікrokредитів у сільських громадах, які раніше були повністю ізольовані від офіційних джерел фінансування. Після двох років стало очевидно, що кількість клієнтів «Аль Амана» в цих населених пунктах не була аж такою значною, як очікувалося: незважаючи на відсутність альтернатив, позикою зацікавилася менше однієї сім'ї з кожних десяти, які мали на це право. Щоб спробувати зрозуміти причини, ми з працівниками МФО вирушили розпитати кілька родин у селі Бен Таєб, де позику майже ніхто не брав. Нас прийняв пан Аллал бен Седан, батько п'яťох дорослих дітей — трьох синів і двох дочок. Він мав чотирьох корів, одного віслюка й вісімдесят оливкових дерев. Один із його синів працював в армії; інший був схильний до тваринництва; третій не мав роботи (його основним видом діяльності було збирання равликів під час сезону). Ми запитали, чи не хоче чоловік узяти позику на купівлю ще кількох корів, якими міг би опікуватися безробітний син. Пан Аллал пояснив, що його поле занадто мале: якщо він купить більше худоби, то не матиме паші. Перш ніж піти, ми запитали, що ще він міг би зробити з позикою. Він відповів: «Нічого. У нас усього вдосталь. Ми вигодовуємо корів і продаємо їх, а ще ми продаємо оливки. Цього достатньо для нашої родини».

Через кілька днів ми зустрілися з Фуадом Аб Ель Муні, засновником (а пізніше генеральним директором) «Аль Амана», великим ентузіастом та інтелектуалом, який присвятив себе справі поліпшення життя злидарів. Ми обговорили несподівано низький попит на мікrokредити. Зокрема повернулися до історії з Аллалом бен Седаном, переконаним, що він не потребує додаткових грошей.

Фуад склав чіткий реальний бізнес-план для цього чоловіка. Він міг би взяти позику, побудувати корівник та купити чотирьох молодих худобин. Їх не треба було б гнати на вигін: вони могли стояти на відгодівлі в приміщенні. Протягом восьми місяців фермер спромігся би продати корів й отримати дуже високий прибуток. Фуад був переконаний, що якби хтось пояснив це бен Седану, той би оцінив мудрість такого плану й оформив позику.

Ми були вражені контрастом між ентузіазмом Фуада і наполяганням бен Седана, що його сім'я нічого не потребує. Хоча фермер зовсім не був налаштований залишатися бідним: він дуже пишався своїм сином, який здобув медичну освіту й працював фельдшером в армії. Чоловік вважав, що його нащадок має реальний шанс на краще життя. То чи мав рацію Фуад, вважаючи, що пан бен Седан просто потребував бізнес-плану? Чи, навпаки, слушність була на боці фермера, який, урешті-решт, перебував у бізнесі відгодівлі корів більшу частину свого дорослого життя і розповів нам дещо важливе?

ЗАХОПЛЕНИЙ ПІДПРИЄМНИЦТВОМ

Статки в нижній частині піраміди

Доктор Мохаммад Юнус, засновник усесвітньо відомого банку «Гремін», часто характеризує бідних як природжених підприємців. Його погляд узгоджується із закликком покійного бізнес-гуру К. К. Прахалада більше зосередитися на тому, що він називає нижньою частиною піраміди²⁰⁷ (частково тому, що вважає дуже бідних «винахідливими та креативними підприємцями»), а також з думкою перуанського соціального критика Ернандо де Сото, що бідні залишаються такими, бо значна частина їхнього капіталу є «мертвою»²⁰⁸ (тобто вона не може бути використана як застава для позики). Ці ідеї — бачити в бідняках підприємливих людей — допомагають забезпечити певний простір у межах політики спільної боротьби зі злиднями, у якому буде комфортно великому бізнесу та значним фінансам. Традиційні стратегії громадської дії доповнюють приватні ініціативи, спрямовані на допомогу бідним у реалізації

свого потенціалу як підприємців, що їх часто просувають деякі лідери в корпоративному світі (нещодавно П'єр Омід'яр з «Ібей»).

В основі точки зору доктора Юнуса на світ (як і багатьох із руху мікрофінансування) лежить те, що кожен має шанс стати успішним бізнесменом. Конкретніше: існують дві причини, чому бідні особливо схильні відшукувати дивовижні можливості. Перша: їм не дали шанс, тому їхні ідеї свіжіші й малоймовірно, що вже були випробувані. Друга: ринок поки ігнорує дно піраміди. Тому, як стверджується, інновації, що покращують життя незаможних, мають бути синицею в руках. Хто ж краще, ніж самі бідні, може впіймати її?

Капіталісти без капіталу

Так, справді кожна поважна МФО має власний сайт із численними історіями про успішних клієнтів мікрофінансування, які скористалися незвичною можливістю заробити цілий статок. Вони не брешуть: ми зустріли кількох таких людей. У Гунтурі, штат Андхра-Прадеш, ми перетнулися з клієнткою «Спандани», яка побудувала дуже успішний бізнес на збиранні й сортуванні твердих відходів. Вона починала як збирачка сміття — найнижчого щабля в індійській соціальній та економічній ієрархії. Зі своєї першої позики від «Спандани» жінка лише виплатила борг лихвареві з його непосильною відсотковою ставкою. Вона знала, що підприємства, які купують у неї сміття, далі сортують його, перш ніж продати на переробку. Відходи містять шматки металу й вольфраму зі спіралей використаних лампочок, пластмасу, органічні речовини для компостування тощо. І все це постачається різним переробникам. Перевівши подих завдяки першій позиці, жінка вирішила сама сортувати сміття, щоб заробити додаткові гроші. З другої позики та заощаджених коштів від першої вона купила віз, за допомогою якого збирала більше відходів, і, оскільки обсяги сортування зросли, їй вдалося залучити до роботи свого чоловіка, який раніше здебільшого пиячив. Тепер подружжя заробляло значно більше грошей, тому після отримання третьої позики почало купувати сміття ще й від інших збирачів. На час нашої зустрічі підприємниця стояла біля керма великої мережі колекторів відходів, і вже не як

збирачка, а як організаторка. Її чоловік також працював повний робочий день: ми бачили, як він, на вигляд тверезий, але дещо пригнічений, згинав шматок металу.

Однак найдраматичнішу історію, яку ми чули, розказала жінка, яка жила за межами доступності мікrokредитування. У 1982 році Сю Айхуа вважалася однією з найкращих учениць середньої школи свого села в районі Шаосін китайської провінції Чжецзян. Її батьки були селянами і, як майже усі навколо, не мали вільних грошей. Проте дівчина була такою здібною, що в селі вирішили відправити її на рік до місцевої школи дизайну одягу (невідомо, що саме це означало, оскільки на той час усі вбиралися в стилі Мао). Існував задум, що вона перебере на себе провідну роль у місцевому підприємстві, яке щойно було створене (це були перші роки китайської лібералізації). Але коли юнка повернулася після навчання, тамтешні старійшини злякалися — дівчинці ще не виповнилося й двадцяти років. Тому їй не дали роботи на підприємстві, а безцеремонно відправили додому. Та Сю Айхуа не збиралася сидіти без діла. Вона вирішила чимось займатися, хоча не могла покласти на допомогу занадто бідних батьків: отже, безробітна позичила мегафон і ходила селом, пропонуючи за 15 юанів курси крою для молодих дівчат. Вона набрала сотню студенток, а за щойно зібрані гроші купила стареньку швейну машинку, тканину й клаптики відходів із місцевих державних заводів. Так дівчина почала викладати. Коли курси завершилися, вона разом із вісьмома найкращими ученицями почала власний бізнес. Дівчата щоранку приносили на спинах свої швейні машинки (які їм купили батьки) і починали кроїти та шити. Вони виготовляли спецодяг для робітників місцевої фабрики. Спочатку працювали в будинку Сю Айхуа, але, з розбудовою бізнесу і підготовкою нових працівників, дівчина розширила штат, і підприємство переїхало до будівлі, орендованої в місцевої влади.

До 1991 року підприємниця заощадила з прибутку свого бізнесу стільки, що цих коштів вистачило на купівлю 60 автоматичних швейних машинок за 54 тисячі юанів. Сумарний основний капітал бізнесу протягом восьми років зріс у понад сто разів (з менш як 540 юанів — дев'ять машинок, вартістю менше 60 юанів кожна). Тобто

зростання становило 80 % річних. Навіть якщо врахувати рівень інфляції у 10 % на рік, то показник у 70 % все одно вражає. На той час Сю Айхуа була визнаною підприємницею. Незабаром почали надходити експортні контракти, і зараз вона реалізує свою продукцію таким мережам, як «Мейсіз», «Бенетон», «Джей-сі Пенні» тощо. У 2008 році підприємниця зробила свою першу інвестицію в 20 млн юанів у нерухомість, тому що, за її словами, заробляла гроші, а інші цього не робили.

Мільярди підприємців

Хоча Сю Айхуа, ймовірно, до певної міри виняток, успішних історій підприємництва серед бідних не бракує. І, звичайно, не бракує підприємців. У середньому, у нашому наборі даних із 18 країн, 50 % українців з міських районів (тих, хто живе менше ніж на 1 долар на день) мають несільськогосподарський бізнес. Навіть багато вкрай бідних селян — від 7 % в Удайпурі до 50 % в Еквадорі (у середньому 20 %) — мають несільськогосподарський бізнес на додачу до безлічі тих, хто володіє фермерським господарством. Порівняйте це з середнім показником у країнах-членах ОЕСР — 12 % працездатних людей, — які називають себе самозайнятими.

Деякий інший підхід до цього питання — порівняти бідних з багатшими у тій самій країні. Перейшовши від людей, які живуть на долар на день, до тих, хто має до двох доларів, а потім до тих, чиє споживання на душу становить від 2 до 4 доларів за ПКС або від 6 до 10, ми дійшли висновку: загальні тенденції зайнятості дивно схожі за різними рівнями економічного добробуту (відмінність лише в тому, що в сільській місцевості багатші люди рідше мають ферми, ніж бідні, і найчастіше володіють несільськогосподарським бізнесом). Частка підприємців залишається приблизно такою самою, як і частка найманих робітників. Здається, усі громадяни бідних країн загалом підприємливіші, ніж їхні «колеги» в розвинених, зокрема, такі само бідні. Це спостереження надихнуло професора Гарвардської школи бізнесу Тарун Кханна на написання книжки «Мільярди підприємців»²⁰⁹.

Величезна кількість власників бізнесу серед бідних вважає: зрештою, здається, усе перешкоджає їм бути підприємцями. Вони мають менший власний капітал, фактично позбавлені доступу до будь-якого офіційного страхування і, як ми вже бачили, мають обмежений доступ до банків та інших джерел недорогого фінансування. Як ми бачили в попередньому розділі, у нетрях Гайдерабада лихварі — які є основним джерелом фінансування для людей, котрі не можуть позичати достатньо у друзів чи в сім'ї — правлять процентні ставки, близькі до 4 відсотків *на місяць*. У результаті бідні мають менше можливостей робити інвестиції, потрібні для належного запуску бізнесу, та є уразливішими до додаткових ризиків, пов'язаних із власною справою. Сам факт, що вони, попри все, мають намір розпочинати бізнес на рівні з багатшими «колегами», часто інтерпретується як ознака підприємницького духу.

Висока прибутковість

Як ми вже переконалися, той факт, що бідні сплачують надто високі відсоткові ставки та ще примудряються заробити достатньо грошей на погашення своїх позик (ми бачили, що вони нечасто стають неплатоспроможними), має означати: вони заробляють більше грошей, ніж інвестують. Інакше незаможні не брали б кредитів. Це означає, що норма прибутку на грошові кошти, вкладені в їхній бізнес, надзвичайно висока — 50 % на рік, і багато хто з них сплачує це як відсотки. Цей відсоток трохи вищий, ніж ви можете отримати, інвестуючи в індекс Доу-Джонса (особливо сьогодні, але навіть у довгостроковій перспективі середня прибутковість становить близько 9 % на рік).

Звичайно, не кожен користується позиками. Можливо, позичають лише небагато підприємців, прибутковість бізнесу яких доволі висока, а решта, з низькою прибутковістю, не можуть собі цього дозволити. Однак проект, що реалізується в Шрі-Ланці, свідчить про протилежне. Місцевий дослідник Суреш де Мел, новозеландець зі Світового банку Девід Маккензі та американець з Каліфорнійського університету в Сан-Дієго Кріс Вудрафф звернулися до кількох

власників крихітних підприємств — магазинів, ремонтних та швейних майстерень тощо — і запросили їх взяти участь у лотереї: переможці (дві третини учасників) отримали б грант для свого бізнесу на суму 100 або 200 доларів²¹⁰.

Через рік вони порівняли успіхи переможців лотереї з тими, кому не пощастило. Гранти, хоча й крихітні за світовими стандартами, були досить значними для цих фірм — багато підприємств стартували з капіталу в 100 доларів! Але вони не мали жодних проблем з освоєнням грошей. Прибутковість на перші сто доларів досягала понад 60 % річних для *середньостатистичної компанії*. Згодом Маккензі і Вудрафф повторили аналогічний прийом з невеликими фірмами у Мексиці²¹¹: учені виявили, що прибутковість була ще вищою — 10–15 % на місяць!

Коли ми бачимо ці цифри, неважко поділяти ентузіазм доктора Юнуса або Фуада Аб Ель Муні стосовно потенціалу інвестування в бідних, адже чимало з них уже є підприємцями всупереч багатьом негараздам. І вони здатні використовувати позичені гроші аж так ефективно. Усе, що було потрібно, — знайти спосіб дати їм позику. Як ми бачили в попередньому розділі, це проблема, яку рух мікрофінансування успішно долає.

ПІДПРИЄМСТВА БІДНИХ

Утім існують дві тривожні тіні на цій загалом сонячній картині. По-перше, підприємства, якими володіють бідні, є переважно крихітними. По-друге, ці крихітні фірми здебільшого заробляють дуже мало грошей.

Дуже малі підприємства

Згідно з нашим набором даних із 18 країн, більшістю підприємств володіють люди, що живуть на менш ніж 2 долари на день. Вони не мають штатних працівників — середня кількість найманих коливається від 0,01 (фактично нуль) у сільській місцевості Марокко до 0,57 у мексиканських містах. Активи цих компаній також дуже обмежені. У Гайдерабаді лише 20 % підприємств мають власне відведене для бізнесу приміщення. Лише в кількох стоїть на балансі

якась побутова техніка або транспортні засоби. Найпоширеніші активи — столи, ваги й возики.

Очевидно, що у разі володіння великими й успішними фірмами ці люди не були б бідними. Проблема, у супереч винятковим історіям про збирачів сміття або Сю Айхуа, полягає в тому, що більшість підприємств незаможних ніколи не розвинуться до того рівня, коли вони зможуть найняти працівника чи залучити багато засобів виробництва. Наприклад, у Мексиці 2002 року 15 % дуже бідних сімей мали власний бізнес. Три роки по тому, коли дослідники відвідали ті самі родини знову, тільки 41 % цих підприємств залишалися на плаву. Одне з п'яти, яке не мало найнятих робітників у 2002 році, взяли одного до 2005 року, але майже половина тих фірм, у яких працював один найнятий робітник у 2002 році, втратили його в 2005-му! Подібна ситуація в Індонезії: тільки дві третини підприємств бідних вижили протягом п'яти років, а частка тих, які мали одного чи більше найнятого робітника, не збільшилася.

Збиткові підприємства

Ще одна особливість бізнесу бідних і майже бідних полягає в тому, що вони зазвичай не заробляють багато грошей. Ми підраховали прибутки і обсяги продажів у малому бізнесі в Гайдерабаді: середньостатистичні обсяги збуту в рупіях сягали 11 751 (900 доларів за ПКС), а середнє значення вибірки в рупіях — 3600 (280 доларів). Середньомісячні надходження після вирахування орендної плати, але без неоплачуваного часу за роботу членів домогосподарства, становили 1859 рупій (150 доларів), а середнє значення вибірки — 1035 рупій (80 доларів), реальна, хоч і невелика надбавка. За даними з Гайдерабада, 15 % підприємств втрачали гроші в останній місяць після вирахування орендної плати. Коли ми оцінюємо години, які витратили члени домогосподарства, навіть за низького показника 8 рупій за годину (що наблизить їх до мінімальної заробітної плати за восьмигодинний робочий день), середні прибутки перетворюються на збитки. За даними Роберта Таунсенда, у Таїланді середньостатистичний річний надходження від бізнесу становили 5000 батів (305 доларів за ПКС) після вирахування

затрат фірм, але без урахування часу праці сім'ї. А 7 % домогосподарств втрачали гроші²¹².

Низька рентабельність підприємств бідних людей також пояснює, чому мікрокредитування мало досить невеликий вплив. Отож сам факт того, що компанії незаможних людей здебільшого неприбуткові, цілком може пояснити, чому надання позики для початку нового бізнесу не призводить до різкого поліпшення їхнього добробуту.

Граничний і середній...

Але зачекайте. Хіба ми не починали з того, що дохід від інвестицій цих малих підприємств є дуже високим?

Бентежать у цьому разі два можливих значення слова «дохід». Економісти (цього разу, мабуть, виправдано!) виокремлюють граничний дохід на долар і загальний дохід від бізнесу. Граничний дохід на долар є відповіддю на запитання: «Що станеться з вашими доходами після вирахування всіх операційних затрат (але не відсоткових), якби ви планували інвестувати на один долар менше або на один долар більше?». На граничний дохід доречно посилатися, запитуючи, чи треба трохи скоротити свої інвестиції (або трохи збільшити): якщо вкладення на один долар менше дає вам змогу позичити на один долар менше, а отже, погасити основний борг і відсотки на 4 центи, то ви зробили б це, якби граничний дохід був меншим, ніж 4 центи, а не навпаки. Тому, коли люди беруть позику за відсотковою ставкою 4 % на місяць, це має означати, що їхній граничний дохід є, щонайменше, 4 % на місяць. Отож здатність бідних брати, погашати й мати високі додаткові доходи завдяки додатковим 100 доларам в експерименті на Шрі-Ланці показує нам, що підприємства незаможних мають високу граничну віддачу: невелике їхнє зростання було б доцільним.

З другого боку, загальний дохід від бізнесу — це *сукупний* дохід із вирахуванням *операційних* витрат (витрати на матеріали, заробітну плату працівників тощо), тобто те, що ви можете взяти додому наприкінці дня. Ви маєте контролювати загальний дохід, щоб насамперед вирішити, слід вам бути в цьому бізнесі чи ні. Якщо він

не досить високий, щоб покрити вартість часу, який ви вкладаете в бізнес, плюс кошти за створення бізнесу (і якщо ви не очікуєте різкого поліпшення ситуації), то краще закрийте його.

Ключовим моментом є те, що граничні доходи можуть бути високі, хоча загальні доходи — низькі. У цьому немає нічого парадоксального. На рисунку 9 крива ОР являє собою відношення між сумою інвестицій у фірму (вимірюваних вздовж горизонтальної осі ОІ) та її загальними доходами (вимірюваними вздовж вертикальної осі ОР). Загальний дохід для будь-якого інвестованого капіталу розміром K є висотою кривої, тимчасом як граничний дохід є зміною висоти, коли ви йдете з точки K до точки $K+1$. Це показує нам, наскільки загальний дохід зростає, коли ми дещо збільшуємо інвестиції в фірму.

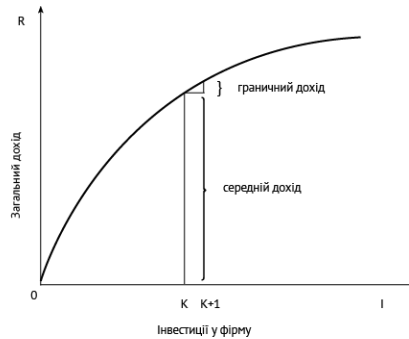


Рис. 9. Граничний і середній доходи

Але зверніть увагу, що крива ОР є найкрутішою, коли інвестиції малі, й повільно стає пологішою — це означає, що зростання суми інвестицій збільшує дохід найвідчутніше, коли початкові інвестиції є незначними, і це зростання далі сповільнюється або й сходить нанівець. Інакше кажучи, граничний дохід високий, коли інвестиція мала. Загальний дохід, натомість, чітко збільшується, коли зростає обсяг інвестиції — в результаті чого граничні доходи є високими якраз тоді, коли загальні доходи низькі.

Щоб продемонструвати, як це працює, уявіть собі когось, хто щойно відкрив магазин у своєму домі. Він витрачає певну суму грошей на облаштування полицок і прилавка, а потім залишається без копійки і не має чого продавати. Загальний дохід від його бізнесу дорівнює нулю: він недостатньо високий, щоб покрити витрати на облаштування полиць... Тоді його матір дає йому 100 тисяч рупій

позики, а він купує кілька упаковок печива, щоб виставити їх на порожній прилавок. Сусідські діти помічають улюблений бренд і приходять, скуповуючи все. Він заробляє 150 тисяч. Граничний дохід становить 1,5 рупії на інвестовану рупію, або 50 % чистих, що непогано взагалі для тижневої роботи; але загальний дохід — всього 50 тисяч рупій — замалий, щоб покрити вартість свого часу, вартість полиць і прилавка. Отож він бере позику в розмірі 3 млн рупій і купує досить печива й цукерок, щоб заповнити свої полиці. Тепер діти приводять і своїх друзів, продається багато товару, але з часом частина печива черствіє і стає непридатною для реалізації. Незважаючи на це, він отримує дохід у 3,6 млн рупій за тиждень. Граничний дохід зараз значно нижчий за 50 % — його інвестиція була в 30 разів більшою (3 млн проти 100 тисяч), тоді як доходи зросли лише в 12 разів — хоча його загальний дохід дорівнює пристойним 600 тисячам рупій, що залишає реальну можливість продовжити бізнес.

Так це бачать і багато бідних. Зокрема, порожні полиці не є витвором нашої уяви. Ось перелік товарів у магазині на околиці міста Гулбарга на півночі штату Карнатака, що за п'ять годин їзди від Гайдерабада.

- закуски — 1 банка;
- солодощі — 2 банки;
- цукерки — 1 банка;
- горох — 3 банки;
- сік — 1 банка;
- хліб — 1 ящик (5 шт);
- пападам (млинець з сочевиці) — 1 коробка;
- тост — 1 коробка (20 шт);
- печиво — 1 коробка;
- цукерки — 1 торбинка;
- ароматичні палички — 36 шт;
- мило люкс — 20 шт;
- пан параг (суміш горіхів бетелю і жувального тютюну) — 180 порцій;
- чай — 20 пакетиків;
- порошок куркуми — 40 пакетиків;

- тальк — 5 флаконів;
- цигарки — 3 пачки;
- цигарки «Біді» — 55 маленьких і 35 великих пачок;
- пральний порошок — 3 пачки по 500 г.;
- печиво «Пал джей» — 15 маленьких пачок;
- шампунь — 5 разових пакетиків.

У торговій точці було повно пластикових банок, а сама вона була тьмяно освітленою кімнатою. Інвентаризація не потребувала багато часу: у магазині майже нічого не було. Протягом двох годин, що їх ми провели з господарями, приходило двоє клієнтів. Один купив тільки сигарету, другий пачку ароматичних паличок. Очевидно, що граничний дохід від незначного збільшення асортименту товарів потенційно був надзвичайно високим, особливо коли сім'я спробує закупити щось таке, чого не пропонують інші магазини в селі. Але загальний дохід від діяльності був дуже низьким: такий обсяг продажу дійсно не вартував того часу, що його витрачав власник, просидівши в магазині цілий день.

У розвиткових країнах є безліч таких торгових точок, по кілька в кожному селі, тисячі в провулках великих міст. Усі вони пропонують дуже обмежений асортимент. Те саме стосується і торговців фруктами, продавців кокосових горіхів і власників яток з легкими наїдками. Прогулюючись головною вулицею найбільших нетрів у місті Гунтур о дев'ятій ранку, важко оминати довгу валку жінок, які продають доси — млинці з борошна сочевиці та рису, відповідь Південної Індії на круасани. Намащені гострим соусом і загорнуті в шматок газети чи банановий листок, вони продаються за одну рупію (приблизно 15 центів за ПКС). За нашими підрахунками, одного конкретного ранку на кожні шість будинків припадав один продавець дос. У результаті у будь-який момент часу більшість жінок просто чекали на клієнтів. Здавалося очевидним, що якби вони змогли об'єднатися у групу з трьох осіб, а решту відправити на якусь іншу роботу, то заробляли би більше грошей.

Це парадокс бідних та їхнього бізнесу: вони, енергійні й винахідливі, примудряються зробити багато з дуже малого. Але значна частина цієї енергії витрачається на бізнес, який занадто

непомітний і не вирізняється серед багатьох інших навколо, що не дає змоги власникам заробити на пристойне життя.

Чому ці фірми не розвиваються?

Дуже малий масштаб багатьох підприємств пояснює, чому їхні загальні доходи часто такі низькі, попри високу граничну прибутковість. Але він породжує нове завдання. Той факт, що граничні доходи є високими, означає можливість легкого зростання загальних — просто потрібно вкласти у фірму більше грошей. Чому ж не всі дрібні компанії зростають швидко?

Одну частину цієї відповіді ми вже знаємо — більшість цих підприємств не в змозі позичити дуже багато, а те, що вони можуть взяти у борг, потрібно виплачувати із великими відсотками.

Але це не вся відповідь. По-перше, як ми бачили, разом із мільйонами мікрокредитних позичальників існує ще більше людей, що мають можливість брати в борг, але не роблять цього. Аллал бен Седан був одним із них. Він мав бізнес із вирощування корів і міг розширити його за допомогою позики з МФО, але вирішив відмовитися. Навіть у Гайдерабаді, де розташовані кілька конкурентних мікрофінансових організацій, лише 27 % сімей, що мали право на позики, зверталися за ними. І тільки 20,6 % з тих, хто володів малим бізнесом, брали позику в МФО.

Ба більше, навіть ті, хто не може брати позику, здатен заощадити. Розгляньмо сім'ю крамаря з міста Гулбарг, асортимент товарів якого перелічений на с. 237. Кожен член сім'ї живе приблизно на 2 долари на день. Наші дані із сусіднього Гайдерабада показують, що люди з таким рівнем споживання використовують майже 10 % своїх загальних місячних витрат на охорону здоров'я, а ті, хто живе менш ніж на 1 долар на день, обходяться приблизно 6,3 %. Якби замість того, щоб витратити додаткові 3,7 % на охорону здоров'я, наш крамар використовував їх на розширення свого асортименту, він міг би подвоїти свої статки протягом року. Крім того, сім'я могла б повністю відмовитися від сигарет і алкоголю, заощадивши 3 % своїх щоденних витрат на члена: це дозволило б їм подвоїти асортимент продуктів за 15 місяців. Чому вони цього не роблять?

До аналогічного висновку можна прийти, порівнюючи підприємства заможних власників із підприємствами бідних. Вражає, наскільки схожими вони виявляються: навіть ті, хто живе на понад 6 доларів на день, інколи взагалі не мають найманих працівників. Вони абсолютно точно можуть дозволити собі заснувати більші фірми, але це, здається, для них не пріоритетно.

Експеримент у Шрі-Ланці показує іншу наочну ілюстрацію того, що фінансування — не єдина перешкода розширення. Згадайте, що підприємці, які отримали 100 доларів, заробили багато грошей — значно більше на кожний вкладений долар, ніж більшість успішних фірм у США.

Але ось цікавий факт: прибуток мікропідприємців, які отримали грант у розмірі 200 доларів, не збільшувався в абсолютному вираженні відносно прибутку тих, хто отримав грант на 100 доларів. Зокрема, причина в тому, що найбільші щасливці лотереї не хотіли вкладати весь виграш у власну справу: вони інвестували близько половини гранту, а решту використали на купівлю речей для свого будинку.

То що відбувається? Можливо, власники дійсно зароблять більше за допомогою цих дармових грошей, враховуючи високий граничний дохід?

Річ у технології

Цікаво, що мікропідприємці Шрі-Ланки дійсно інвестували першу сотню доларів. Якщо вони вирішили не вкладати другу, то найчастіше через те, що вважали свій бізнес нездатним поглинути гроші: інвестиція усієї суми означала би потроєння основного капіталу середнього бізнесу, що спричинило би потребу найняти нового робітника чи шукати придатніше місце з дорожчою орендою.

Тому відсутність зростання підприємств бідних, як нам видається, частково може бути пояснена природою цієї справи. Згадайте рисунок 9, який продемонстрував, що загальні доходи можуть бути низькими, навіть коли граничні доходи високі. На рисунку 10 показано дві версії фігури рисунка 9: одна, позначена ОР, круто підіймається на початку, а потім так само дуже різко вирівнюється.

Інша, OP' , йде вгору менш круто від початку, але надалі постійно піднімається.



Рис. 10. Дві технології

Якщо в реальному світі прибутки бізнесу на вигляд як крива OP , це означає легке зростання для дуже невеликої фірми, але потенціал цього зростання досить швидко зменшується. Це схоже на приклад із крамарем: щойно ви виділите у своєму будинку кімнату під магазин і вирішите працювати там кілька годин на день, ваш прибуток стане набагато вищим, якщо вистачатиме товару, щоб заповнити полиці й тримати продавця при ділі.

Цього не станеться, якщо у вас майже нічого немає (як і в багатьох магазинах). Але щойно ви досягли цього рівня, подальше зростання, ймовірно, не даватиме достатнього граничного доходу, щоб заплатити дуже високі процентні ставки за позику, яку ви могли б використати для майбутнього розширення. Якщо, з іншого боку, крива була б більш схожою на OP' , то можливості для зростання бізнесу відкривалися б серйозніші. Наше розуміння фактів полягає в тому, що для переважної частини бідних людей світ здебільшого подібний до кривої OP .

Звичайно, ми знаємо, що не все може бути на вигляд як OP , інакше взагалі не було б великих фірм. Мають бути й інші технології, здатні витримати значно більші підприємства, але доступ до яких вимагає певних спеціальних навичок чи дуже великих початкових інвестицій. Ви можете заснувати «Майкрософт» десь у гаражі й розширюватися, але тоді ви маєте бути людиною, яка перебуває на передових рубежах технологій. Для більшості людей це не варіант. Альтернативою є тільки достатні інвестиції для отримання того, що економісти називають «масштабована технологія». Згадайте китаянку Сю Айхуа, яка почала свою діяльність з однієї швейної

машинки і побудувала імперію одягу. Її великим проривом стало експортне замовлення. Без нього вона б невдовзі випала за межі місцевого ринку. Однак, щоб претендувати на роботу з-за кордону, потрібно було мати сучасний завод, оснащений автоматичними швейними машинами. Це потребувало від жінки інвестицій в 100 разів більших за стартовий капітал фірми.

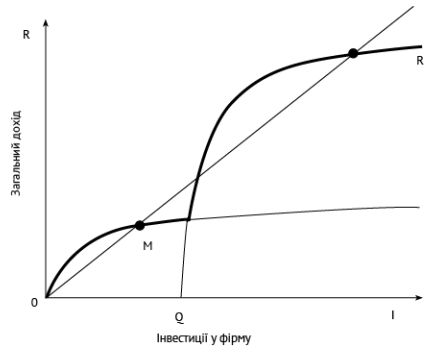


Рис. 11. Поєднання технологій та S-подібної кривої підприємництва

Рисунок 11 унаочнює ідею обох технологій. Ліворуч — наша давня подруга крива OP , але праворуч з'являється крива нової технології QR , яка не генерує взагалі жодних доходів, поки не буде зроблено мінімальної інвестиції. Після цього прибутки швидко зростуть. Крім того зауважте, що відрізок частин OP і QR , виділений жирним для утворення однієї з'єднувальної лінії OR , показує реальний дохід від інвестування певної суми з урахуванням одного факту: якщо ви вкладаєте багато, дійте за моделлю QR , якщо мало — за OP , проте щойно ви матимете достатньо грошей, то зможете переключитися на QR . Вона ілюструє історію Сю Айхуа, яка почала з OP зі своїми уживаними швейними машинками, але в якийсь момент вдало перейшла на QR і машини-автомати.

Який вигляд в OR ? Нагадує нашу подругу, S-подібну криву, правда ж? Посередині спостерігається значне зростання — точку, якої ви повинні досягти, щоб заробляти серйозні гроші, так само як у ситуації з мінімальною кількістю їжі, потрібної для продуктивної праці. OR повертає нас до дилеми звичайної S-подібної кривої: інвестувати мало, заробити небагато грошей і залишитися занадто бідним, щоб вкласти значно більше; або інвестувати достатньо, щоб

перетнути підйом, а потім стати багатим і вкласти ще більше, щоб стати ще заможнішим.

Річ у тім, що для переважної частини людей перетин цього підйому не є предметом вибору. Допоки будуть доступні малі позики, ніхто (особливо МФО, які, як ми бачили, уникають ризиків) не позичить їм достатньо грошей. Навіть більше, для отримання кредиту можуть бути потрібними управлінські навички та інший досвід, яких вони не мають і не здатні дозволити собі набути. Тому позики приречені залишатися невеликими. Іноді початкове сплочення від доходів приходить так швидко, що та сама людина закінчує веденням трьох різних справ замість того, щоб розвивати один бізнес: продає доси вранці, торгує сарі протягом дня, нанизує бісер, щоб виготовляти намисто ввечері.

Але як же тоді це зробила Сю Айхуа? Пам'ятаєте, як вона збільшувала кількість машин на 70 % за рік протягом 8 років завдяки реінвестуванню своїх прибутків? Саме тому її дохід мав бути не меншим за 70 % від вартості машин після видачі оплати працівникам. Це надзвичайно рентабельно — у середньому малий бізнес, згідно зі згадуваним уже опитуванням у Гайдерабаді, фактично втрачає гроші, якщо виплачує навіть мінімальну заробітну плату. Ми підозрюємо, що це частково відображає винятковість Айхуа, а також той факт, що тоді Китай відкривався світові, пропонуючи дуже мало конкуренції і багато попиту, тому жінка опинилася в потрібному місці і в потрібний час.

МЛЯВІ ПІДПРИЄМЦІ

Підприємництво — справа занадто складна

Якщо наші висновки правильні, то причина відсутності розвитку бізнесу серед бідних полягає в тому, що для більшості з них це занадто складно: незможні не здатні позичити кошти для перетину «пагорба» і економити, щоб туди потрапити, — це відбере дуже багато часу, якщо їхні підприємства не матимуть украй високих загальних доходів. Наприклад, якщо бідні мають дуже привабливий 25 % прибуток на інвестований долар і реінвестують усе, їм

знадобиться понад 20 років, щоб дістатися точки, де (припустімо, що підприємці, як Сю Айхуа, потребували збільшення свого основного капіталу в 100 разів) вони могли б досягти вершини «пагорба». Якщо бізнесменам потрібно буде небагато грошей на проживання і вони заощадять лише половину свого прибутку, 40 років заледве вистачить. І це не беручи до уваги стрес від усіх ризиків, які створює ведення бізнесу, важку роботу і довгі робочі дні.

Але щойно мікропідприємець розуміє, що він застряг у нижній частині S-подібної кривої і ніколи не зможе заробити багато грошей, йому може бути важко повністю присвятити себе бізнесу. Уявіть собі підприємця, який перебуває поблизу точки М на рисунку 11. Це може бути крамар, якого ми зустріли в Гулбарзі: він має певні можливості збільшити свій прибуток, зекономивши гроші і залучивши трохи перспективнішого асортименту. Але навіть зробивши це, він не зможе відійти надто далеко від точки М. Чи варто тоді намагатися? Найімовірніше, навіть якщо це максимум, на який міг сподіватися крамар, його життя від того радикально не зміниться. Враховуючи, що бізнесу судилося залишатися малим і ніколи не приносити багато грошей, чоловік може облишити його і вирішити приділяти увагу іншим речам й зосереджувати ресурси на них.

Ми бачили ще один приклад такої зневіри в розділі про заощадження. Бідні можуть відкладати менше, ніж середній клас, адже знають, що їхніх заощаджень бракуватиме для досягнення мети споживання, якої вони дійсно з нетерпінням чекають. Крім того, вони не можуть вкладати багато (і не лише грошей, а й емоцій та інтелектуальної енергії) у власний бізнес, тому що вже знають про відсутність реальної користі з нього. Це може пояснити прірву між світоглядами Аллала бен Седана, марокканського фермера, і Фуада Аб Ель Муні: Фуад також може мати слушність, що бен Седан не думав про можливість відгодовувати велику рогату худобу в приміщенні. Але, можливо, він відчував, що весь процес отримання позики, побудова нового корівника всього на чотири худобини, і врешті продаж їх не варті цих зусиль — все одно сім'я фермера залишатиметься бідною. Таким чином у певному сенсі вони обидва мали рацію: Фуад, тому що його бізнес-модель майже напевно

працюватиме; і бен Седан, тому що це не вартувало його часу, щоб змусити її працювати.

Той факт, що більшість мікропідприємців не налаштована рахувати копію, може також пояснити невтішні наслідки програм бізнес-навчання, що їх багато МФО вже почали пропонувати своїм клієнтам як додатковий сервіс. Ідея така: на щотижневих зустрічах учасникам розповідають про те, як краще вести рахунки, керувати своїм майном, обирати відсоткові ставки тощо. Програми такого спрямування оцінили в Перу та Індії²¹³. Обидва дослідження показали певне поліпшення бізнес-знань, але жодних змін у прибутку, продажах чи активах. Очільники МФО були мотивовані на створення програм, бо відчували, що бідні невдало керують підприємствами. Але якщо так відбувалося через відсутність ентузіазму, а не знань, то нема нічого дивного у незначній ефективності ініціатив. У Домініканській Республіці випробували іншу програму навчання, пропонуючи підприємцям зосередитися на примітивних правилах «великого пальця» (наприклад, окреме ведення бізнесу і побутових витрат, виплата собі фіксованої зарплати)²¹⁴. Знову ж таки, навчальна програма була неефективною, але надання підприємцям простих порад пішло на користь: знання покращило їхнє життя без залучення більших інвестицій у бізнес.

Ці узагальнені свідчення змушують нас серйозно засумніватися в ідеї, що пересічний власник малого бізнесу є природженим «підприємцем» у тому сенсі, у якому ми зазвичай розуміємо цей термін — той, хто дійсно хоче розвивати свій бізнес і готовий ризикувати, працювати й надалі намагатися досягти своєї мети. Ми, звичайно, не кажемо, що серед бідних немає справжніх підприємців — ми зустрічали чимало таких людей. Але велика частина з них веде бізнес, який приречений залишатися малим і неприбутковим.

Знайти роботу

Природно виникає запитання: чому так багато бідних людей узагалі ведуть бізнес? Ми отримали відповідь від Пака Авана і його дружини — молодої пари з Кіка Дас, нетрів Бандунга. Вони мали

невеликий магазин, розташований в одній із кімнат батьківського дому глави сім'ї. Пак Аван працював будівельником без постійного місця роботи, але частіше сидів без діла. Коли ми познайомилися з подружжям улітку 2008 року, Пак не мав роботи протягом двох місяців (а це було до світової кризи). Виховуючи двох маленьких дітей, вони потребували додаткового доходу, тому дружина мала щось шукати. Їй хотілося працювати на фабриці, але виробництва віддавали перевагу молодим людям, одинакам або з досвідом. Вона ж досвіду не набула, бо після школи вчилася на секретарку, але не змогла скласти потрібні для отримання посади іспити, тому зрештою полишила цю кар'єру. Парі був доступний єдиний варіант — почати малий бізнес. Першою справою жінки було приготування їжі та продаж страв у місті, але вона хотіла працювати вдома, щоб мати змогу приглядати за дітьми. Так вони відкрили магазин на позику, яку Пак Аван отримав від кооперативу, членом якого був, хоча в радіусі п'ятдесяти метрів уже стояли дві інші торгові точки.

Пак Аван з дружиною не були задоволені веденням бізнесу. Вони мали право на другу позику від кооперативу, яка дала б їм змогу розширити магазин, але вирішили відмовитися від цієї ідеї. На жаль, по сусідству відкрилася четверта торгова точка, яка загрожувала їхньому джерелу існування, пропонуючи різноманітніший асортимент, тому на час нашої зустрічі подружжя було в процесі отримання нового кредиту для закупівлі ширшого переліку найменувань товарів. З огляду на цю ситуацію, вони сподівалися, що діти в майбутньому знайдуть оплачувану роботу, бажано в державній установі.

Підприємства бідних часто виникають там, де не можна знайти іншу роботу, і їхнє створення жодним чином не пов'язано з підприємницькими прагненнями або реалізацією життєвих амбіцій власників. Багато фірм діють завдяки тому, що хтось у родині має (або вважається, що має) якийсь вільний час, і кожен член сім'ї трохи допомагає. Цією людиною часто є жінка. Вона зазвичай веде бізнес паралельно з домашньою роботою; насправді незрозуміло, чи завжди вона має широкий вибір, коли з'являється можливість почати власну справу. Зовсім не так давно чоловіки на Заході виявили, принаймні на словах, як багато роблять для них їхні

дружини-домогосподарки, які «не працюють»; було б не дивно, якби чоловіки з розвиткових країн вважали, що їхні власні дружини мають більше вільного часу, ніж є насправді. Тому цілком можливо, що чимало власників бізнесу, особливо жінки-підприємниці, не надто захоплені веденням справи й відганяють думку про розширення. Це може пояснити, чому, коли Де Мел, Маккензі і Вудрафф запропонували жінкам-власницям бізнесу в Шрі-Ланці номінально 100 доларів для інвестування в їхні фірми, багато з них використали гроші не за призначенням, на відміну від чоловіків-власників бізнесу, котрі вклали гроші і отримали завдяки цьому високі доходи. Можливо, велика кількість підприємств бідних — це не так свідчення їхнього підприємницького духу, як показник драматичного провалу економік, що їх ці підприємства підтримують.

ХОРОШІ РОБОЧІ МІСЦЯ

Прагнення

Дослідження бідних людей в усьому світі ми розпочинали із запитання: «Які ваші очікування щодо дітей?». Результати вражають. Хоч би де ми опитували, люди найчастіше мріють, щоб їхні діти стали державними службовцями. Наприклад, серед дуже бідних сімей Удайпура 34 % батьків хотіли, щоб їхній син став учителем державної школи, 41 % — щоб у нього була невикладацька державна посада; понад 18 % бачать його найманим працівником у приватній фірмі. Стосовно доньок, то 31 % батьків хотіли б бачити її вчителькою, 31 % бажали б для неї іншу державну роботу, а 19 % мріють, щоб вона стала медсестрою. Бідні не бачать дітей підприємцями.

Акцент на державних посадах, зокрема, говорить про прагнення стабільності. Ці робочі місця здебільшого дуже надійні, навіть якщо не надто цікаві. Стабільність зайнятості в певному сенсі відрізняє середні класи від бідних.

Як ми зазначали, середні класи не більш підприємницькі, ніж бідні. Можливо, навіть якраз навпаки, враховуючи, наскільки легше їм розвивати свій бізнес. Але за нашими даними з 18 країн вони мають

набагато кращі шанси одержати робочі місця, де їм платять щотижня або щомісяця, а не щодня, що є грубим способом більше відокремити тимчасові й постійні роботи. Наприклад, у міських районах Пакистану лише 76 % найбідніших, які працюють за наймом і живуть на 99 центів на день або й менше, одержують щотижневу або щомісячну заробітну плату, але 92 % із них заробляють від 2 до 4 доларів на день. У сільських районах 46 % найбідніших, працюючи за наймом, одержують регулярну заробітну плату, як і 61 % середнього класу.

Праця на майбутнє: трансформувальний потенціал хорошого робочого місця

У сільськогосподарському штаті Удайпур, де ми працюємо, є дуже мало сімей, які живуть більш ніж на 2 долари на день. Проте нам такі трапилися в одному селі, яке не відрізнялося від багатьох інших, що ми відвідали. Хоча ознаки їхнього відносного процвітання були очевидні: залізний дах, два мотоцикли у дворі, акуратно зачесаний підліток у накрохмаленій шкільній формі. З'ясувалося, що поблизу населеного пункту відкрили цинковий завод, і принаймні одна особа з кожної сім'ї, з якими ми перетиналися там, працювала на виробництві. В одній родині батько нинішнього глави сім'ї (чоловік віком під шістдесят) отримав роботу на кухні заводу, а згодом пробився до виробничого цеху. Його син став одним із перших дев'яти хлопчиків села, які закінчили середню школу. Пізніше він також пішов працювати на цинковий завод, згодом став бригадиром і обіймав цю посаду до самої пенсії. Обидва його сини закінчили середню школу. Один із них працює на тому самому виробництві, інший — переважно в Ахмедабаді, столиці сусіднього штату Гуджарат. Він також має двох дочок, які закінчили школу до заміжжя.

Відкриття цинкового заводу в цьому місці стало для родини щасливим випадком, який почав доброчинне коло інвестицій у людський капітал і просування кар'єрними сходами.

Дослідження Ендрю Фостера і Марка Розенцвейга показує, що роль зайнятості на заводах сприяє зростанню заробітків в індійських

селах і виходить за межі цієї конкретної історії²¹⁵. За період з 1960-го по 1999 рік Індія досягла стрімкого зростання продуктивності сільського господарства, а також дуже швидкого збільшення кількості осіб, зайнятих на заводах у межах села або поблизу них, частково завдяки просільській інвестиційній політиці. Зайнятість на таких виробництвах збільшилася в 10 разів від початку 1980-х по 1999 рік. У 1999-му близько половини селищ у вибірці дослідження були розташованими поблизу фабрик. 10 % чоловічої праці в цих населених пунктах припадало на завод, який зазвичай розташовувався там, де люди мали надто низькі заробітки, щоб почати власний бізнес. У цих селах зростання зайнятості на виробництві зробило значно більше для підвищення заробітків, ніж піднесення сільськогосподарського виробництва завдяки «зеленій революції». Крім того промислове зростання було корисним для багатьох бідних, зробивши краще оплачувану роботу доступною навіть для осіб із низькою кваліфікацією.

Коли робота стає реальністю, вона вносить величезні зміни в життя сільського населення. Середній клас витрачає значно більше на охорону здоров'я та освіту, ніж бідні. Звичайно, у принципі може бути так, що терплячі працьовиті люди, схильні інвестувати в майбутнє своїх дітей, можуть краще триматися хороших робочих місць. Але ми підозрюємо, що це не вся інформація: модель таких витрат передбачає, що батьки благополучних сімей мають стабільну роботу, яка сама, власне, може рішуче змінити світогляд людей. Дослідження зросту мексиканських дітей чітко ілюструє силу хорошої роботи²¹⁶. Доцент Єльського університету Девід Аткін порівняв зріст дітей, народжених від матерів, які у 16 років жили поблизу «Макіладори» (складального виробництва, що працює на експорт), з дітьми, чиї матері жили деінде. Складальні виробництва мають репутацію експлуататорів і платять низьку заробітну плату. Вони наймають переважно некваліфікованих жінок з *неповною* освітою, оскільки підприємство було відкрито в їхньому місті, коли дівчата вчилися в середній школі, і деякі з них покинули навчальний заклад заради роботи в цій фірмі. Однак для багатьох жінок (зокрема тих, котрі в будь-якому разі не здобули б середньої освіти) створення складальних підприємств відкрило перспективу кращої

роботи, ніж праця у сфері роздрібно́ї торгівлі, громадського харчування або на транспорті, що інакше стало б їхньою долею — погодинна заробітна плата не була б відчутно вищою, але вони працювали б більше годин і під пильним контролем. Вражає те, що діти жінки, яка отримала можливість працювати на заводі у своєму місті, є набагато вищими за народжених від такої самої жінки в іншому місті, де не було схожих фірм. Ці нащадки більш ніж упевнено подолають *всю* різницю у зрості між бідними маленькими мексиканцями та «ідеальним» зростом ситої американської дитини.

Крім того Аتكін показує, що вплив роботи на складальному підприємстві на *рівень* сімейного доходу є недостатнім, щоб пояснити весь приріст зросту. Можливо, відчуття впевненості в завтрашньому дні, яке породжує впевненість у щомісячній зарплаті — і не тільки стосовно доходу — дає змогу цим жінкам зосередитися на побудові власної кар'єри та кар'єри своїх дітей. Ймовірно, ця ідея контролю над майбутнім формує різницю між бідним і середнім класом. Назва дослідження Аتكіна «Праця на майбутнє» красиво її підсумовує.

У попередньому розділі ми бачили кілька прикладів далекосяжних впливів ризику на поведінку домогосподарств: бідні сім'ї вживають запобіжних заходів для обмеження загроз, навіть якщо варто пожертвувати вищими рівнями доходу. Тут ми бачимо ще один наслідок, можливо, навіть глибший: почуття стабільності може бути потрібним для людей, щоб піклуватися про майбутнє. Кількома сторінками раніше ми припустили імовірність того, що люди, які не бачать перспектив поліпшити якість свого майбутнього життя, можуть припинити намагання і в результаті перебуватимуть там, де вони є. Ми зараз обговорюємо інший варіант тієї самої пастки. Чимало батьків вважають (можливо, хибно), що вигоди від освіти мають форму S-подібної кривої. Це означає, що для них немає жодного сенсу починати інвестувати в навчання, якщо вони не впевнені, що зможуть тривалий час вкладати в це гроші. Якщо вони сумніваються у своїй здатності забезпечити навчання дитини у майбутньому, скажімо, через малу ефективність бізнесу, то можуть вирішити, що не варто навіть намагатися.

Крім того постійний і передбачуваний дохід у майбутньому дає змогу витратити на прийдешнє, а в теперішньому набагато простіше й дешевше брати позику. Отже, якщо член сім'ї має постійну роботу, то школи радо прийматимуть його дітей, лікарні нададуть ширший спектр послуг, знаючи, що вони будуть оплачені, а інші члени родини зможуть робити інвестиції у власний бізнес, що є необхідним для його зростання.

Отож це підводить нас до ідеї «хорошого робочого місця». Воно є постійною, добре оплачуваною роботою, яка забезпечує ментальний простір, потрібний для втілення всіх тих намірів, з якими добре дає собі раду середній клас. Цю ідею часто не сприймають економісти на тій підставі, що хороші робочі місця можуть бути дорогими, а дорогі робочі місця можуть означати зменшення кількості робочих місць у принципі. Та якщо хороша зайнятість означає, що діти зростають у середовищі, де вони можуть розкрити більшу частину своїх талантів, то можна вважати, вона цього варта.

Чому так мало людей переїзять?

Оскільки більшість хороших робочих місць сконцентровані в місті, переїзд може стати першим кроком до зміни розвитку родини. Улітку 2009 року ми навідувалися до нетрів індійського Гайдерабада, де розмовляли із п'ятдесятилітньою жінкою, убраною в хустку. Вона розповіла, що ніколи не ходила до школи, у шістнадцять народила доньку, яка розпочала навчання, але кинула після третього класу й незабаром вийшла заміж. Натомість її другий син (вона додала це майже мимохідь) навчався на МСА. Ми ніколи не чули про МСА і запитали її, що це означає (припускали, що це якась професійна освіта). Жінка не знала, але її син вийшов і пояснив: магістр у галузі комп'ютерних програм (Master in Computer Applications); до цього він здобув ступінь бакалавра в галузі комп'ютерних наук. Його старший брат також закінчив коледж і став офісним працівником у приватній компанії. І наймолодший, ще навчаючись у середній школі, подав заяву на вступ до коледжу. Вони сподівалися відправити його до Австралії, якщо отримають одну з пільгових позик для мусульман.

Що сталося з цією сім'єю за час, коли донька покинула школу, а старший син закінчив її? Батько демобілізувався з війська і через свої армійські зв'язки знайшов роботу охоронця в державній фірмі в Гайдерабаді. І тепер, маючи роботу, яка потребувала частих поїздок, переїхав з усією сім'єю до міста (крім дочки, яка вже була заміжня). У столиці штату є кілька доступних і порівняно якісних шкіл для мусульманських дітей, спадок того, що Гайдерабад був напівнезалежним мусульманським князівством до 1948 року. Синів відправили до цих навчальних закладів, де вони добре навчалися.

Чому багато людей відкидають цю стратегію? Адже в більшості міст школи кращі, навіть якщо у них немає хорошого історичного підґрунтя, як у Гайдерабаді. І, як ми бачили, бідні (зокрема, бідні молоді люди) завжди пересуваються в пошуках роботи: у сільському Удайпурі, наприклад, 60 % опитаних нами сімей мали принаймні одного члена родини, який протягом останнього року працював у якомусь місті. Але впадає в очі те, що дуже мало хто з них мігрує на відчутний період часу — середня тривалість заробітків становить один місяць, і тільки 10 % тривають довше трьох. Виїжджаючи, вони переважно залишають сім'ї без належної уваги. Звичайний графік роботи: кілька тижнів на роботі, кілька тижнів удома. Постійна міграція, навіть у межах країни, порівняно рідкісна: частка вкрай бідних домогосподарств, член якої переїхав через роботу, становила всього 4 % в Пакистані, 6 % у Кот-д'Івуарі, 6 % у Нікарагуа і майже 10 % у Перу. Одним із наслідків тимчасової міграції є те, що робітники ніколи не стають незамінними для роботодавця, який доручив би їм постійну посаду або відправив на курси з певної спеціальності; вони все своє життя залишаються різноробочими. Тому їхні сім'ї ніколи не переїжджають до міста, не отримують переваг кращих шкіл і поглядів, сформованих постійною роботою.

Ми запитали одного мігранта-будівельника зі штату Орісса, коли той перебував удома, чому він не залишається в місті на довший час. Він пояснив, що не може перевезти туди свою сім'ю через погані для здоров'я житлові умови. З другого боку, чоловік не хотів місяцями бути далеко від родини. Це перегукується з фактом, що більшість міст у країнах третього світу мають дуже мало соціального планового житлового фонду для найбідніших. Тому ці люди змушені

тулитися на будь-якій ділянці землі, яку вони якимось чином захопили, заселяючи болота або навіть сміттєзвалища. Порівняно з цими клаптиками, місця в селі — тихі, наповнені свіжим повітрям, де навіть найбідніші ведуть екологічно чистий спосіб життя — на вигляд кращі; будинки більші, є де гратися дітям. Життя, може, й нецікаве, але не для тих, хто виріс у селі, тобто там, де живуть їхні друзі. Навіть більше, чоловікові-одинакові, який приїхав до міста на кілька тижнів або навіть кілька місяців, не потрібно шукати місце для проживання; він може спати під мостом або десь під тентом, у магазині, на будівельному майданчику, де працює. Він може заощадити гроші, що їх віддав би за оренду житла, і частіше їздити додому. Але не хоче таких умов для своєї родини.

Існує й такий ризик: припустімо, ви оплачуєте вартість житла в місті й перевозите туди родину, а потім втрачаєте роботу. Дійсно, якщо ви ще не мали гідної роботи і нічого не заощадили, то як ви заплатите за переїзд? А що робити, якщо хтось тяжко захворіє? Справді, охорона здоров'я в місті краща, але хто піде з вами до лікарні, хто матиме гроші на руках, якщо буде потрібно? Поки ваша сім'я перебуває в селі, навіть якщо ви захворіли в місті й потрапили до лікарні, ви можете розраховувати на власні зв'язки. Але що робити, якщо ви обрубали свої корені й переїхали до міста?

Ось чому набагато легше переїхати, якщо маєте у місті знайомих. Вони можуть дати притулок вам і вашій сім'ї, коли приїдете вперше, надати допомогу, якщо хтось раптом захворіє, і допомогти знайти роботу, надавши вам рекомендацію або взявши вас на роботу до себе. Наприклад, Кайван Мунші з Браунського університету виявив, що мексиканські селяни мігрують до міст, куди вже переїхали люди з їхнього села, навіть якщо перша хвиля міграції була абсолютно випадковою²¹⁷. Очевидно, що також легше переїжджати, якщо ви вже маєте постійну роботу або якийсь інше джерело стабільного доходу. Мусульманська сім'я із Гайдерабада мала і військову пенсію, і роботу завдяки корисним зв'язкам. Коллі Ардінгтон (з Кейптаунського університету), Енн Кейс і Вікторія Гоусгуд (з Лондонської школи гігієни і тропічної медицини) показали, що коли в Південній Африці літні батьки отримують пенсію, найактивніші діти постійно залишають родину і переїжджають до міста²¹⁸. Пенсія

дає їм відчуття безпеки й можливість оплатити вартість своїх поїздок.

ЧОМУ ЦЕ ВАЖЛИВО

Як можна створити більше «хороших робочих місць»? Очевидно, що це допоможе полегшити міграцію до міст — для цього життєво важливе значення мають політика в галузі міського землекористування та житла для людей із низьким рівнем доходів. Менш очевидно, що ефективні системи соціального захисту — державна допомога і страховий ринок — можуть полегшити міграцію, зменшивши залежність від системи соціальних зв'язків.

Але оскільки не всі зможуть переїхати до міста, важливо, щоб цих хороших робочих місць створювалося більше не лише у великих містах, а й у маленьких по всій країні. Для цього треба істотно поліпшити як міську, так і промислову інфраструктуру. Нормативно-правова база також важлива для створення нових робочих місць: трудове законодавство відіграє певну роль у дотриманні безпеки праці, але якщо воно буде таким суворим, що ніхто не захоче наймати працівників, то навряд чи допоможе. Наприклад, Фостер і Розенцвейг показують, що в Індії фабрики з меншою ймовірністю виникатимуть у тих містах, де трудове законодавство є суворішим. Кредитування залишається, мабуть, іще більшою проблемою, враховуючи S-подібну криву природи технологій. Відкриття компаній, які створюють багато робочих місць (а не одне для самого підприємця), потребує більше грошей, ніж має пересічний бізнесмен у розвиткових країнах, і, як ми вже зазначали в розділі про позики, незрозуміло, як примусити фінансовий сектор надавати їм більше коштів у борг.

Отож ми маємо аргумент на користь використання деяких державних ресурсів, щоб допомогти створити досить великі фірми, надаючи гарантії за позиками для середніх підприємців, наприклад, як спосіб започаткувати вдалий цикл. Стабільні й вищі заробітні плати дадуть працівникам фінансові ресурси, ментальний простір і потрібний оптимізм інвестувати у своїх дітей та більше заощаджувати. З цими заощадженнями і простим доступом до

позик, які дає постійна робота, найталановитіші зможуть заснувати компанії, досить великі, щоб наймати інших людей. Звичайно, ми не знаємо, чи буде це здійсненним, оскільки немає жодних доказів ефективності такої політики. Причина, чому ми винесли сюди це питання, полягає в тому, що воно здається потенційно важливим, але зрідка обговорюється. Уряди деяких країн (наприклад, Китаю та Кореї) відшукали способи спрямувати капітал в руки приватних підприємців, але на сьогодні ця ідея знайшла мало прихильників у поточних академічних і політичних дискусіях. Вона розглядається як занадто небезпечна й інтервенціоністська — державна допомога мікропідприємствам є прийнятною, але середнім фірмам зась. Загальна думка полягає в тому, що промислова політика деяких розвиткових країн у 1960-х і 1970-х роках зазнала невдач (Індія відкинула її, повернувшись до ринкових реформ у 1990 році, хоча Корея продовжувала до 1990-х), але насправді є мало доказів впливу цієї стратегії на життя бідних верств населення. Лише після того, як ідея здобуває певне визнання, ми можемо сподіватися на необхідні суворі експерименти, які проведуть, перш ніж можна буде рекомендувати її як політику.

Розділ 10. Політичні програми, політичний курс

Однією з центральних тем цієї книжки є неспроможність здійснювати дієву політику без розуміння прагнень нужденних, яким вона й призначена, а також їхнього способу прийняття рішень. Але, як ми бачили, поведінка осіб, від яких очікують провадження цих політичних програм, також має бути взята до уваги. Малоімовірно, що навіть найґрунтовніші цільові політичні курси матимуть помітний вплив, якщо вони не будуть реалізовані належним чином. І, на жаль, розбіжність між наміром і здійсненням іноді виявляється досить значною.

Уряд Уганди надає школам персональні гранти на ремонт будівель, закупівлю підручників і фінансування додаткових програм, яких потребують їхні учні. Рітва Рейніка зі Світового банку і Якоб Свенсон з міжнародного Інституту економічних досліджень у Стокгольмі у 1996 році вирішили з'ясувати, скільки коштів, виділених центральним урядом, фактично надійшло до шкіл²¹⁹. Це завдання було порівняно простим: вони відправили інспекційні групи до навчальних закладів із запитанням, скільки грошей там отримали. А потім порівняли одержані цифри з електронними даними. Результат був приголомшливим. Лише 13 % коштів досягли пункту призначення. Більше половини шкіл взагалі нічого не отримали. Пошуки дали підстави припустити, що, найімовірніше, чимало грошей осіли в кишенях районних чиновників.

Подібні результати отримали завдяки аналогічним дослідженням в низці інших країн, що не може не пригнічувати. Коли ми презентуємо наші результати з найкращими намірами, скажімо, для прискорення імунізації або поліпшення навчання, нас часто запитують: «Навіщо турбуватися?». Нам кажуть, що це «дрібні» питання: (можливо) вони цікаві для певних благодійників, але не більше. «Великими» питаннями розвитку є «широкий вплив економіки на хороші інститути»²²⁰. З цієї точки зору проблема

розвитку — це не одне із понять «хороших політичних програм»: вона націлена на отримання правильного політичного курсу. Коли політична програма правильна, хороший політичний курс природно виникне з політичного процесу. І навпаки, без хороших політичних програм не буде реалізовано жодного хорошого політичного курсу, принаймні не в будь-якому масштабі. Немає сенсу шукати кращий спосіб витратити один долар на шкільні ресурси, якщо 87 центів із цього долара ніколи не потраплять до школи. Звідси випливає (або передбачається), що «великі питання» потребують «великих відповідей» — соціальних революцій, як-от перехід до ефективної демократії. За даними «Трансперенсі інтернешнл», Уганда займає 50-те місце зі 180-ти країн у рейтингу корумпованості (краще, ніж Сомалі, на одному рівні з Нігерією і Лівією, і гірше, ніж Еритрея). Можливо, не слід чекати жодного прогресу в шкільній сфері, поки Уганда не вирішить велику проблему корупції?

Зрозуміло, що такий рівень крадіяства підірве будь-який політичний курс. Таким самим чином, якщо медсестри й учителі не вийдуть на роботу, пошуки кращого способу організувати класну роботу або медичні центри дійсно можуть втратити актуальність.

Однак є цікавий поворот в історії Рейніки і Свенсона. Щойно в Уганді опублікували їхні результати, там вибухнув скандал, унаслідок якого Міністерство фінансів почало щомісяця надсилати основним національним газетам (і їхнім виданням місцевими мовами) звіти про кількість коштів для шкіл та їхнє спрямування в райони. На 2001 рік, коли Рейніка і Свенсон знову інспектували навчальні заклади, школи отримували в середньому вже 80 % виділених грошей. Близько половини директорів шкіл, які отримували менше оприлюдненого, ініціювали офіційну скаргу, і, врешті-решт, до більшості установ кошти надходили. Не було жодних повідомлень про репресії проти директорів або газет, які довели цю історію до кінця. Здається, районні чиновники з радістю привласнювали гроші, коли ніхто не стежив за ними, але могли стриматися, коли цю можливість усунули. Було неважко отримати інформацію, що хтось за ними спостерігає. Така масова крадіжка державних коштів стала можливою переважно тому, що ніхто не спромігся потурбуватися про контроль.

Це свідчить, що хоча корупція і впровадження неефективного політичного курсу є дійсно серйозними проблемами для бідних країн, з ними можна боротися без фундаментальної інституційної реформи. Часто вони є результатом того ж таки браку уваги до інформації і недосконалого розуміння мотивацій дійових осіб, що пояснює погану сутність політики в галузі освіти, охорони здоров'я чи фінансів, а боротися можна тією самою зброєю обережних намірів і суворих оцінок. Ці зміни наражатимуться на опір, але опозиція не є ні монолітною, ні всемогутньою. І хоча змінити всю систему важко, всередині структури часто існує слабина, щоб робити поступ поетапно. Накопичення таких невеликих змін, про що ми поговоримо наприкінці цього розділу, іноді може закінчитися тихою революцією.

РОЗТРАТИ

Розкопати корупцію

Найочевидніша форма корупції в розвиткових країнах — це розкрадання коштів державними службовцями, що подібно до ситуації зі зникненням грошей в Уганді. І це, мабуть, найбільше турбує благодійників і громадян багатих держав.

Як оцінити масштаби корупції? Зрештою, не самі ж злочинці розкажуть нам про неї? Можливо, страхи перебільшені, адже всього кілька історій передаються з уст в уста? Наш колега Бен Олкен вигадав креативний спосіб у буквальному сенсі розкопати корупцію²²¹. Районні дороги в Індонезії часто будує громада з використанням коштів державних або допомогових служб. Для місцевого голови найпростіший спосіб привласнити щось із цих коштів — це завищити вартість матеріалів і подати відомості про видачу заробітної плати за роботи, які ніколи не виконувалися. Олкен найняв групу інженерів для розкопування невеличкої ділянки дороги до близько шестиста сіл, щоб з'ясувати, скільки матеріалу фактично пішло на її будівництво. Отриманий у такий спосіб кошторис витрат пізніше порівняли зі звітами про використані ресурси. Інша група опитувала про одержану платню тих, хто, за

відомостями, працював на будівництві. Крадіжка виявилася серйозною: 27 % «виплаченої» заробітної плати кудись зникло, як і 20 % «закуплених» матеріалів.

Втрачені гроші були лише однією частиною розтрат. Якщо довжина побудованих доріг була відповідною (інакше це було б занадто очевидним), то відсутність матеріалів означала зниження якості робіт, а тому дощі швидше змиють нові дороги.

Порочне коло відсутності

Фінансова корупція, на жаль, — це лише одна з форм привласнення державних коштів. Полісмени, які не реєструють скарги (бо нерозглянута зареєстрована скарга негативно впливає на звітність, тимчасом як про незареєстровані ніхто не знатиме), медсестри або вчителі, які ніколи не з'являються на роботі, також є крадіями державних ресурсів (а саме — своїх зарплат) і насправді можуть завдавати бідним більше шкоди, ніж ті, хто просто краде гроші. Можливо, ви пам'ятаєте медсестер в Удайपुरі, які були засмучені, коли ми спробували змусити їх приходити на роботу. У тому розділі ми переконували, що через їхню відсутність значна частина селян була позбавлена необхідної медичної допомоги.

Після того, як організація «Сева Мандір» оприлюднила результати нашого річного дослідження, де припускалося, що медсестри приблизно половину робочого часу були відсутні в медичному закладі, голова районної адміністрації вирішив посилити трудову дисципліну. Відповідно до нового розпорядку старша медсестра повинна перебувати в медцентрі щопонеділка протягом усього дня, а не приймати пацієнтів удома, що часто стає зручним виправданням відсутності на роботі. У віддаленіших медцентрах також призначали другу медсестру, яка мусила перебувати там протягом усього дня тричі на тиждень. «Сева Мандір» була зобов'язана стежити за появою на робочому місці. У результаті усі медсестри одержали спеціальний штамп, який відображав актуальні час і дату. Вони повинні були кілька разів на день ставити його на бланку, прикріпленому до стіни в медцентрі, щоб довести свою присутність.

У разі відсутності принаймні 50 % часу із заробітної плати порушника стягували штрафи.

Ми працювали з Від'я Бхаваном із місцевого університету над вивченням наслідків такого втручання. Для цього відряджали спостерігачів у випадкові моменти часу до медцентрів, які контролювала «Сева Мандір», а також до інших центрів, де діяли аналогічні правила, але не існувало жодного контролю. Метою було побачити, чи приніс контроль якусь користь²²².

Спочатку все йшло за планом: якщо до запуску програми медсестри виходили на роботу у 30 % випадків, то станом на серпень 2006 року в підконтрольних «Сева Мандір» медцентрах — до 60 %. Водночас в інших установах відвідуваність залишилася незмінною. Позаяк контрольовані центри випадково обиралися з початкового списку, було очевидно, що програма діяла ефективно і всі (підозрюємо, що крім медсестер) були задоволені.

Але згодом, десь у листопаді, ситуація змінилася. Присутність медсестер у контрольованих центрах почала падати, і це падіння тривало. На квітень 2007 року у контрольованих та неконтрольованих центрах вона була однаково поганою.

Коли ми вивчали причини подій, вражало те, що зареєстрована неявка залишалася низькою навіть після того, як програма розвалилася. Різко збільшилася кількість «вільних» днів, коли медсестри підтверджували необов'язковість присутності якоюсь причиною (навчання і засідання були найпоширенішими). Ми спробували з'ясувати, чому раптом з'явилася така кількість вільних днів, але не змогли знайти будь-якого запису про засідання або навчання в заявлених датах.

Єдиний можливий вихід полягає в тому, щоб кожен, хто відповідає за контроль над медсестрами, шукав інший спосіб боротьби з прогулами на роботі, коли вони раптом почали повідомляти про більше вільних днів (на 30 %). Дійсно, працівниці в контрольованих центрах урешті отримали бонус від усього заходу — вони виявили, як мало керівників переймалися їхнім невиходом на роботу, тому вважали, що насправді приходили занадто часто. У якийсь момент явка в контрольованих медцентрах упала нижче, ніж у

неконтрольованих, і залишалася такою до кінця дослідження: зрештою, медсестри в них перебували на роботі тільки 25 % часу.

Чому нове правило, що надійшло згори, дало змогу підірвати усталений порядок зсередини? Частиною відповіді є загальна закорумпованість. Медсестри купили свої робочі місця в лікарів, які придбали їх в органах охорони здоров'я, що отримали їх від районної адміністрації. Просити медсестер приходити на роботу було б порушенням прихованої обіцянки, яка лежала в основі домовленості. Але існує, напевно, дещо більше. Індія — процвітаюча демократія, де люди виходять на вулиці протестувати, якщо їм дійсно щось не подобається. Але ми не бачили протестів у жодному селі через невихід на роботу медичного персоналу.

Селяни не скаржилися, бо не могли впливати на роботу медичних центрів. Фактично установи залишалися порожніми навіть протягом тих шести місяців, коли відвідуваність медсестер різко зросла. Причина лежить у довгій історії неявок. Якось ми навідалися до села, у якому медцентр завжди був закритий. Однак ми вдали, що цього не знаємо, і запитали людей про їхні враження від роботи установи. Більшість ухилилася від прямої відповіді, стверджуючи, що центр працював відмінно. Але ми нарешті знайшли когось, хто був готовий говорити — жваву молоду жінку, яка почала з того, що медсестри сьогодні не було. «Медик перебуває далеко на службовому чергуванні», — пояснила селянка. Ми трохи натиснули на неї: чи медсестра завжди приходить? Чи перебуває вона тут більшість днів? Жінка почала говорити, що та приходить повсякчас, але потім вирішила трішки розслабитися, сказавши, що вона приходить іноді, десь раз на два дні. «Ви давно її бачили?» — ми далі тиснули. Жіночка почала щось говорити, але потім вирішила, що розмова затяглася: «Звідки мені знати, я ніколи туди не ходжу». — «Чому ви не ходите, адже центр ось тут, поруч?» — «Її там ніколи не буває», — сказала вона. Її роздратування цією безпредметною розмовою відверто показувало: немає жодного ризику накликати біду на медсестру, враховуючи те, що вона все одно ніколи не приходить у центр.

Ця коротка бесіда виявила порочне коло неявок. Як ми бачили раніше, причиною розчарування медсестер було відчуття, що ніхто

насправді не потребує їхніх послуг. Низькі результати спричинюють низький попит, оскільки навіть кілька зацікавлених людей швидко зневірюються, якщо медичні центри стоять зачиненими дві третини часу. А низький попит спричиняє низькі результати, оскільки медсестри зневірюються. Наслідком є колапс усієї системи охорони здоров'я. Без радикальної реформи, яка змусила б медсестер приходити на роботу, безглуздо витратити більше грошей на ці медичні центри (хоча індійський уряд сприймає це зовсім по-іншому, оскільки просто збільшив витрати на них майже на один відсоток ВВП).

ВІД ІНСТИТУТІВ ДО ІНСТИТУТІВ

Порочне коло інститутів

Чимало спостерігачів за розвитковими країнами саме у витратах на соціальні інститути вбачають основну причину, чому спроби поліпшити політичний курс на боротьбу з бідністю є безперспективними. Допоки політичні інститути в державах не почнуть боротися з корупцією, а не багатіти з неї, мало що можна змінити.

Наш колега Дарон Аджемоглу та його давній співавтор Джеймс Робінсон із Гарвардського університету є найбільш розважливими представниками цієї досить сумної точки зору, яка активно експлуатується в сучасній економіці. Ось як вони описують роль інститутів: «Економічні інститути формують економічні стимули, тобто стимулюють прагнення стати освіченими, заощаджувати та інвестувати, запроваджувати інновації та нові технології тощо. А політичні інститути визначають спроможність громадян контролювати політиків»²²³.

Хоча це визначення в принципі окреслює інститут як дуже конкретну організацію, і політологи, і економісти дають їм дуже високі оцінки. Вони мають на увазі, що інститути з великих літер — це економічні ІНСТИТУТИ, наприклад, право власності, податкова система тощо; політичні ІНСТИТУТИ — це демократія чи автократія, централізована чи децентралізована влада, універсальне

чи обмежене виборче право тощо. Аргумент у книжці Аджемоглу і Робінсона «Чому нації занепадають»^{20²²⁴} полягає в тому, що ці інститути є основними рушійними силами успіху або невдачі суспільства. Хороші економічні інститути заохочуватимуть громадян інвестувати, накопичувати заощадження і розвивати нові технології, унаслідок чого суспільство процвітатиме. Погані економічні інститути продукують протилежні наслідки. Проблема в тому, що керівники, які мають право формувати економічні інститути, не обов'язково зацікавлені в збагаченні та процвітанні своїх громадян. Вони особисто можуть бути задоволені такою економікою, яка накладає масу обмежень на тих, хто здатен працювати, а послаблення конкуренції спроможне допомогти їм залишатися при владі. Ось чому політичні інститути мають вагу — вони існують, щоб не дозволити лідерам організувати економіку винятково для власного блага. Коли інститути працюють добре, вони накладають на керівників досить обмежень, щоб ті не відхилялися занадто далеко від суспільного інтересу.

На жаль, погані інститути здебільшого породжують нові погані інститути, створюючи порочне коло, «залізний закон олігархії». Ті, хто має владу в умовах нинішніх політичних інститутів, контролюють, щоб економічні інститути працювали на збільшення їхніх багатств. Але щойно вони стають досить багатими, то зазвичай використовують свої статки задля запобігання будь-якій спробі усунути їх від влади.

Довга тінь від поганих політичних інститутів для Аджемоглу і Робінсона є основною причиною, чому багато країн третього світу не змогли зрости. Вони успадкували від колоніального періоду набір інститутів, запроваджених заокеанськими правителями не для розвитку краю, а для максимального вичерпання ресурсів в інтересах держав-колонізаторів. Після деколонізації нові керівники побачили переваги в тому, щоб триматися старих екстрактивних інститутів та використовувати їх у своїх інтересах, створивши таким чином порочне коло. Наприклад, у статті, яка стала класикою (написана авторським колективом за участю Саймона Джонсона зі Школи менеджменту «Слоан» Массачусетського технологічного інституту), показано, що колишні колонії, де нездорове навколишнє

середовище запобігало утворенню великих поселень європейців, за колоніальних часів зазвичай мали гірші інститути (бо вони, природно, експлуатувалися колонізатором), і ці погані інститути й надалі існували після деколонізації²²⁵. Аджемоглу і Робінсон не вважають, що цим країнам не можна уникнути порочного кола поганих політичних і поганих економічних інститутів, але наполягають, що це вимагатиме правильного вирівнювання сил разом із неабияким везінням. Приклади, які вони наводять, — Славна революція в Англії і Велика французька революція, — не є аж такими обнадійливими, адже події відбулися двісті років тому. Закінчуючи свою книжку певними пропозиціями стосовно того, що *може* посприяти змінам, вони обачно зазначають, що така зміна навряд чи буде єдиним правильним рішенням.

Існують прихильники двох різних впливових точок зору, які поділяють основну позицію Аджемоглу і Робінсона про первинність інститутів, але не їхній принциповий песимізм. Апологети цих двох ідей прагнуть повести нас у протилежних напрямках. Перші (назвімо їх месіями) вважають: якщо країни зупинилися в розвитку, тому що мають погані інститути, вина за це лежить на багатих державах, які мають сприяти їм у створенні кращих, навіть за необхідності вдаючись до силових методів. Другі (називатимемо їх романтиками) наполягають, що будь-яка спроба маніпулювати інститутами або політичним курсом згори вниз приречена на провал, і зміни можуть виходити тільки з вільного розвитку.

Месії та романтики

Один із можливих способів розірвати порочне коло поганих інститутів — це залучення змін ззовні. Пол Ромер, який уславився кілька десятиліть тому своєю новаторською роботою з економічного зростання, вигадав, здавалося б, блискуче рішення: якщо ви не можете керувати своєю країною, найміть когось, хто може²²⁶. Однак керувати всією країною може бути важко, тому він пропонує почати з міст: не занадто великих (щоб ними можна було управляти), але й не надто малих (щоб досягти позитивних зрушень). Натхненний прикладом Гонконгу, що розквітнув завдяки британцям, а потім був

повернутий Китаю, Ромер розробив концепцію «Хартія міст». Країни передаватимуть незайняту частину території іноземній державі, яка потім візьме на себе відповідальність за будівництво нового міста з хорошими інститутами. Починаючи з нуля, можна створити набір добрих основних правил (від покриття збитків за спричинені затори на дорогах до граничних витрат на електроенергію і, звичайно, включно з правовим захистом майнових прав). Позаяк нікого з громадян не змушували переїжджати на таку територію, вона була незаселена на початок освоєння і всі новоприбулі стали добровольцями, не маючи жодних підстав скаржитися на правила.

Одним невеликим недоліком цієї схеми є сумнів, що лідери погано керованих країн охоче підуть на укладання такої угоди. Ба більше, навіть якщо це станеться, ще незрозуміло, чи знайдуть вони покупця: досить складно брати на себе зобов'язання відмовитися від спроб повернути територію, яка успішно розвивається. Тому деякі експерти в галузі розвитку йдуть далі. У книжках «Нижній мільярд» і «Війни, зброя і голоси» Пол Кольє, професор Оксфордського університету і колишній економіст Світового банку, стверджує, що існує 60 країн, економіка яких перебуває на межі краху (згадайте Чад, Конго тощо). У них живе приблизно мільярд людей²²⁷. Ці держави застрягли в порочному колі поганих економічних та політичних інститутів, і обов'язком західного світу є витягти їх звідти, за потреби навіть вдавшись до військового втручання. Кольє наводить британську підтримку перших кроків на демократизацію Сьєрра-Леоне як приклад успішного втручання такого типу.

Одним із найсильніших критиків пропозиції Кольє є Вільям Істерлі, якого ми вже згадували в цій книжці. На його думку, головна проблема полягає в тому, що легше перебрати на себе владу в країні, ніж змусити її працювати. Одна модель не підходить усім — інститути мають бути адаптовані до місцевих умов і, отже, будь-яка спроба змінити їх згори матиме неприємні наслідки. Ця недовіра до закордонних експертів робить Істерлі дуже скептичним не лише до іноземних поглинань, а й до іноземної допомоги загалом, почасти тому, що її зазвичай супроводжують спроби впливу на політичний курс.

Істерлі є романтиком. Він вважає, що країни спроможні знайти власний шлях до успіху, але для цього треба дати їм спокій. Незважаючи на його відразу до експертів і ствердження, що не існує універсального рішення, Істерлі має одну експертну пропозицію для країн — свободу. Свобода означає і максимальну політичну свободу, і вільні ринки.

Це частина його винаходу, згідно з яким ми повинні дозволити «семи мільярдам експертів» узяти на себе відповідальність за власну долю. Вільні ринки дадуть змогу потенційним підприємцям заснувати свої компанії, а крім того, якщо вони будуть успішні, створювати матеріальні блага (Істерлі є ентузіастом мікрокредитування). І очевидно, як відданий «вала попиту» учений також хоче, щоб держави перестали нав'язувати освіту та охорону здоров'я байдужому населенню, а замість цього дали йому свободу самому знайти способи навчатися та лікуватися завдяки власним колективним діям. Громади та підприємці, отримавши шанс вільно керувати сферами своїх інтересів, працюватимуть разом задля розквіту унікального генія нації.

Дехто може сказати, що Істерлі дає забагато експертних порад як для людини, яка експертні поради не любить.

Труднощі, притаманні державному політичному курсу

Ми поділяємо думку Аджемоглу і Робінсона про те, що дуже мало знаємо про виникнення масштабних інституційних змін. Ми також поділяємо їхній скептицизм і щодо месіанського бажання нав'язати їх ззовні, і щодо романтичної надії, що врешті все владнається, якщо ми дамо людям спокій. Важливим нюансом є те, що жоден із цих підходів не визнає основної напруженості в суті роботи урядів.

Значною мірою уряди існують для розв'язання проблем, які не можуть вирішити ринки, а саме: змушувати людей робити соціально бажані речі, якими вони не особливо переймаються (наприклад, імунізація дітей), забезпечувати кожній людині доступ до основних потреб (продовольства, освіти, охорони здоров'я), захищати навколишнє середовище від нас і нас від наших сусідів тощо. Тому уповноважені особи (чиновники, інспектори із забруднення,

полісмени, лікарі) не можуть отримувати оплату безпосередньо за користь, яку вони приносять решті. Наприклад, коли полісмен виписує нам штраф, ми скаржимося і не пропонуємо йому винагороду за належне виконання своєї роботи і підтримку дорожньої ситуації у безпечному стані для решти світу. Порівняйте це з власником продуктового магазину — він приносить користь, продаючи нам яйця. Розраховуючись за яйця, ми знаємо, що платимо саме за соціальну користь, яку він забезпечує.

Це просте спостереження показує два дуже важливі наслідки. По-перше, не існує простого способу оцінити ефективність більшості людей, які працюють на державу. Ми можемо оцінити бізнес за так званим ринковим тестом (чи продає підприємець свої товари і заробляє гроші), але що було б, якби ми почали оцінювати полісменів тільки за кількістю грошей, які вони зібрали, або за кількістю штрафних талонів, які вони роздали? Ось чому існує так багато правил для чиновників (чи полісменів, чи суддів), які встановлюють, що треба робити і що ні, а також як треба виконувати свою справу. По-друге, той факт, що правила, а не прямі приватні примуси, змушують чиновників діяти певним чином, також створює спокусу їх зруйнувати. Звідси виникає те, що ми називаємо корупцією, коли вони беруть гроші, які не мають права брати, а також порушення службового обов'язку, коли вони відмовляються щось робити.

Обидві ці проблеми притаманні будь-якому урядові, але вони є серйознішими в певних ситуаціях. По-перше, коли уряд намагається змусити людей надавати якусь послугу, користь від якої вони не цінують, оскільки одержувачі цієї послуги переважно не скаржитимуться на її відсутність. По-друге, коли послуга, яку люди отримують, коштує значно більше, ніж вони платять за неї, як у разі з лікарняним ліжком, яке надається безкоштовно для тих, хто його потребує, незалежно від доходу: багаті люди, які його потребують менше, можуть спокуситися дати хабар чиновникові. По-третє, коли чиновникам недоплачують, коли їх перевантажують роботою і не дуже добре контролюють, то мало ймовірно, що їх зловлять, і вони у будь-якому разі мало втратять, якщо будуть звільнені.

Суть багатьох попередніх розділів полягає в тому, що в бідних країнах ці проблеми можуть бути серйознішими: відсутність правдивої інформації та історії невдач уряду змушує людей менше вірити його диктату. Гранична убогість спричиняє надання багатьох послуг за цінами, набагато нижчими від ринкових. Люди не знають напевно свої права, тому не можуть ефективно вимагати або контролювати діяльність уряду, а уряди мають обмежені ресурси на зарплати чиновникам тощо.

На жаль, це також означає, що передача влади громадам може бути дуже ефективним кроком для деяких послуг, але інші взагалі не працюватимуть. Для прикладу розгляньмо профілактичні заходи. Ми бачили, що з багатьох причин (відсутність інформації, труднощі вивчення профілактичних заходів тощо) попит на дешеві рятувальні технології, як-от москітні сітки або «Хлорин», виявляється таким низьким, що готовність платити за них близька до нуля попри великі потенційні вигоди. Незабаром сім'ї потребуватимуть допомоги або поштовхів до вжиття заходів, які дадуть змогу поліпшити їхній загальний добробут. У довгостроковій перспективі ми можемо сподіватися, що уподобання родин розвиватимуться завдяки поєднанню власного досвіду, досвіду інших і добре керованих інформаційних кампаній. Тим часом, хоча передача сім'ям «свободи» відповідальності за медсестру, яка має надавати їм послуги, примушує їх витратити час і зусилля (стежити за медсестрою), метою мусить бути якнайпростіше отримання послуг. Саме це відбулося, здається, у штаті Мадх'я-Прадеш в Індії, коли районам надали контроль над витратами на охорону здоров'я та збір коштів (рішення було заздалегідь централізоване). Джоан Йонг, дослідниця із корпорації RAND у Каліфорнії, помітила, що зміна політичного курсу призвела до зменшення кількості дітей, імунізованих у цих районах. Вона також виявила докази, що адміністрація району витратила менше коштів на профілактичні заходи і більше на лікувальні служби²²⁸.

Сенс усього цього полягає в тому, що хороше управління за своєю суттю є важким. Ні мудрість доброзичливого стороннього спостерігача, ні спонуки вільної демократії не можуть гарантувати отримання правильних відповідей. Це не означає, що не існує

способів примусити програми краще працювати, але треба звертати увагу на конструкцію і деталі. Спосіб, у який конкретні програми структуровані, і докладні правила, які розподіляють і контролюють роботу бюрократії та місцевих політиків, можуть мати величезний вплив.

ІНСТИТУТИ проти інститутів

Справді, ми вважаємо, що вся ця дискусія втрачає щось засадниче стосовно визначення інститутів: вони визначають правила взаємодії. Це головне положення зазвичай включає ІНСТИТУТИ, які перебували в центрі уваги багатьох аналізів: демократія, децентралізація, право власності, кастова система тощо. Але кожен загальний ІНСТИТУТ на цьому рівні реалізується через безліч конкретних. Наприклад, майнові права були встановлені поєднанням багатьох законів: хто чим може володіти (Швейцарія, наприклад, обмежує іноземну власність на шале²¹), що означає володіння (у Швеції люди мають право ходити скрізь, зокрема й приватною територією), як поєднання правової системи і поліції діє на дотримання цих законів (суди присяжних дуже поширені в Сполучених Штатах, але не у Франції чи Іспанії) і багато іншого.

Для розуміння впливу інститутів на життя бідних потрібно змінити в перспективі ІНСТИТУТИ великими літерами на це саме слово малими або, як висловилися Рохіні Панде і Кріс Удрі, «погляд знизу»²²⁹. Ми можемо проілюструвати це на кількох прикладах, де поступові зміни мали потужний вплив на роботу інститутів: децентралізація, контроль корупції, розробка правил для чиновників і виборча система.

ПОГЛЯД ЗНИЗУ

Децентралізація на практиці

Попри всі розбіжності Істерлі зі Світовим банком є одна річ, у якій вони погоджуються. Нова ідеологія в міжнародних інститутах передбачає передачу нужденним відповідальності за створення суспільних благ (і владу, щоб вирішувати, якими вони повинні бути),

значною мірою, не питаючи їх, чи вони цього хочуть. Світовий банк, наприклад, наполягає на певній формі участі бенефіціарів в усіх програмах, фінансованих установою.

В умовах категоричної відмови уряду надавати державні послуги бідним, описані в різних розділах цієї книжки, логіка бенефіціарного контролю є на перший погляд незаперечною. Бенефіціари безпосередньо потерпають від поганих послуг і, отже, повинні піклуватися про якість найбільше; крім того, вони мають повнішу інформацію про те, чого вони хочуть і що відбувається на місцях. Надання їм можливості контролювати провайдерів послуг (учителів, лікарів, інженерів) або права наймати й звільняти їх (чи принаймні права скаржитися) гарантує прийняття рішень тими, хто має правильні стимули і правильну інформацію. «Якщо ставки досить високі, — писав Світовий банк у Доповіді про світовий розвиток 2004 року, присвяченій наданню соціальних послуг, — громади вирішують проблему»²³⁰. До того ж сам акт спільної роботи над колективним проектом може допомогти громадам відновити соціальні зв'язки після великого громадянського конфлікту. Так звані проекти Цільового розвитку громад є дуже популярними в постконфліктних ситуаціях, що підтверджено в Сьєрра-Леоне, Руанді, Ліберії та Індонезії.

Однак на практиці багато важить спосіб втілення ідей участі громад та децентралізації. Як саме громада висловлює свої уподобання, враховуючи, що різні люди часто мають різні погляди? Наприклад, однією з основних проблем децентралізованого прийняття рішень є представлення непривілейованих груп: жінок, етнічних меншин, нижчих каст, безземельних. Можливо, на національному рівні вони мають доволі союзників, щоб відчувати себе захищеними, але можуть опинитися під тиранією більшості або місцевих еліт, коли влада перейде на рівень громади. Справедливість і результати процесу прийняття рішень у цих умовах істотно залежать від таких деталей, як правила відбору проектів (наприклад, під час зборів чи голосування). Хто має бути запрошений на збори, хто виступає, хто відповідає за реалізацію проекту на поденній основі, як відбирають цих керівників і багато іншого. Якщо правила діють на виключення меншин або бідних, незрозуміло, чи

децентралізація допомагає їм, або чи допоможе передача влади на місця зберегти мир у громаді. І, навпаки, групи, які виявляють, що їх позбавили громадянських прав власні сусіди, насправді можуть стати ще невдоволенішими.

Візьмімо для прикладу сільські збори, які перебувають у центрі майже кожної моделі управління громадою. Тут обговорюють образи, голосують за бюджети, розглядаються і затверджуються проекти. Ідея сільських сходин викликає асоціації зі зборами муніципалітетів у містах Нової Англії, сповнених дружелюбністю та пікантним гумором. Але пригадується й той факт, що їх насправді відвідувало дуже небагато людей. Наприклад, на зборах Проекту розвитку кечаматанів (ПРК) в Індонезії (Світовий банк фінансував цей план, за яким громади отримували гроші на побудову або ремонт інфраструктури села — місцевих доріг чи зрошувальних каналів) відвідуваність становила близько 50 осіб з кількох сотень дорослих у селі. При цьому половина присутніх належала до місцевої еліти. І більшість не виступала: на зборах ПРК у середньому слово мають вісім осіб. Як правило, принаймні сім із них представляють еліту.

Нам здається, що залізний закон олігархії відновлює свої позиції на рівні села. Але невелика зміна правил може перевернути все. Бен Олкен працював в Індонезії з адміністрацією ПРК, щоб дещо змінити спосіб скликання зборів²³¹. У певних довільно обраних населених пунктах людям надсилали офіційний лист-запрошення на сходуни. Це спричинило великі контрасти у відвідуваності: явка збільшилася до майже 65 учасників, при цьому близько 38 не належали до еліти. Виступало більше селян, збори стали жвавіші. Крім того, деякі запрошення містили анкети, де запитували думку про втілення проекту ПРК. У випадково обраних частинах сіл запрошення роздали всім школярам, щоб ті принесли їх додому. В інших частинах населених пунктів листи було передано старості для розповсюдження серед селян. Коментарі в анкетах, які поширювали діти, у середньому були значно негативнішими, ніж у наданих представником еліти.

Цікавий факт: якщо зміна правил скликання зборів дає такий вагомий результат, то питання, хто їх ухвалює, стає дуже важливим.

Якщо село покинуте на самоплив, то цілком імовірно, що нормотворчість захопить еліта. Тому, можливо, краще, щоб проект децентралізації розроблявся за допомогою центральної влади з належною увагою до менш благополучних або менш владних сторін. Влада народу, але не вся влада.

Сильні жінки

Деякі децентралізовані системи йдуть далі та обмежують коло тих, кого селяни можуть обрати представниками. Якби демократії були повністю функціональними, то це б не мало значення, або могло взагалі нашкодити: щоб бути обраними, політики мали би дотримуватися політичного курсу, який підтримують виборці. Обмежуючи коло гідних кандидатів, така політична програма призведе лише до негативного впливу на загальний рівень професіоналізму кандидатів. Хоча, якщо лідери де-факто є потужними, ці обмеження можуть виявитися необхідними для забезпечення адекватного представництва меншин.

Індійська система сільського управління, або Грам Панчаят (ГП), має такі обмеження. Здебільшого система Панчаят функціональна в тому, що вибори відбуваються і їхні результати оскаржують, але в них часто перемагає місцева еліта. На збори приходять мало людей. У програмах ГП, які здійснюються на цьому рівні, поширена корупція, як у разі розподілу карток особам за межею бідності (ЗМБ), які визначають бідних і дають їм право на особливі державні послуги, так і в програмі великих громадських робіт. Для захисту слабо представлених груп резервуються керівні місця у ГП для жінок і представників різних меншин: «каст зі списку» (колишні недоторкані) і «племен зі списку». Якби захоплення Панчаятів елітами було повним, то передбачене представництво жінок або меншин не мало б жодного значення. Реальні сільські «боси» і надалі би правили, висуваючи своїх дружин або слуг від каст зі списку як обраних представників у тих випадках, коли вони самі не зможуть керувати. Дійсно, коли Рагхабендра Чаттопадх'яй з Індійського інституту менеджменту в Колкаті і Естер у 2000 році вирушили на вивчення ГП, щоб оцінити внесок жінок-лідерів у різні види

суспільних благ, усі попереджали їх (від міністра сільського розвитку в Колкаті до колег, включаючи багатьох місцевих учених), що пошуки будуть марними. Шоу керував «Прадханпатіс» (чоловік прадхан або керівниці ГП), а соромливі, часто неписьменні жінки з покритими головами звичайно не приймали самостійно жодних рішень.

Проте результати показали протилежне. У штаті Західна Бенгалія, відповідно до системи квот, третина місць у ГП обиралися випадковим чином кожні п'ять років як «зарезервовані» для жінок. У цих ГП лише вони можуть претендувати на посаду голови. Чаттопадх'яй і Естер порівняли місцеві інфраструктури в селах із зарезервованими і не зарезервованими місцями всього через два роки після введення в дію системи резервування²³². Вони виявили, що жінки вклали значно більше зі свого (фіксованого) бюджету в ті суспільні блага, які самі вважали необхідними в Західній Бенгалії — у дороги та питну воду (і менше — у школи). Потім дослідники повторили ці пошуки в штаті Раджастхан, який вважається одним із найбільш шовіністичних чоловічих штатів Індії. Там вони помітили, що жінки насамперед хотіли мати ближчі джерела питної води, а чоловіки — дороги. І, звичайно, жінки-лідери інвестували більше в питну воду, і менше — у дороги.

Подальші дослідження в інших місцях чітко показали, що жінки-лідери майже завжди домагаються позитивних зрушень. Крім того, протягом тривалого часу вони також роблять більше, ніж чоловіки, в рамках однакового бюджету. Ба більше, вони рідше беруть хабарі. Хоча щоразу, коли ми оприлюднюємо ці результати в Індії, хтось скаже нам, що це не так: що вони особисто ходили в село і говорили з жінкою Прадхан під наглядом її чоловіка; вони бачили політичні плакати, де зображення її чоловіка було помітнішим, ніж самої кандидатки. Вони мають рацію: ми теж вели ці розмови і бачили ці плакати. Примус жінок висуватися як політичних лідерок не є миттєвим переворотом, як це іноді хочуть подати, коли сильні жінки активно беруть на себе відповідальність і реформують свої села. Обраних жінок часто пов'язують із кимось, хто був у політиці раніше. Вони менш імовірно головують на сільських зборах і менше виступають на них. Вони є менш освіченими і мають менший

політичний досвід. Але, незважаючи на все це і, незважаючи на приклади упередженого ставлення, на які вони наражаються, жінки є тихими інструментами змін.

Одним із ширших висновків цих досліджень є значущість постаті лідера. Це має значення і на місцевому, і на національному рівнях. Бен Олкен і Бен Джонс (з Північно-Західного університету) вивчали це явище, спостерігаючи, що відбувається в 130 країнах, коли їхні лідери гинули на службі через природні катастрофи або нещасні випадки. Учені виявили дуже суттєве зростання змін, позитивних чи негативних, залежно від керівника, які збігаються у часі з обранням кандидата до виборчого органу²³³. Вони пропонують як приклад перехід від ери Мао Цзедуна до ери Ден Сяопіна в Китаї, який, імовірно, не змінив курс Комуністичної партії Китаю, але створив клімат більшої терпимості та інновацій. Це свідчить, що лідери є не просто агентами еліти, інакше вони не мали би впливу.

Боротьба з корупцією

Істерлі особливо дратує ідея Джеффри Сакса про боротьбу з корупцією, згідно з якою африканські уряди треба забезпечити більшою кількістю комп'ютерів, щоб допомогти поліпшити системи бухгалтерського обліку²³⁴. Ми не маємо жодних доказів ефективності цього специфічного плану, але, здається, ідея зниження рівня корупції завдяки кращому відстеженню коштів за допомогою нових технологій звучить досить правдоподібно. На нашу думку, це відбувається тому, що боротися з таким ганебним явищем можна навіть без реформування інститутів.

Справді, порівняно прості заходи продемонстрували дивовижний успіх. Для прикладу, уряд Уганди вдало реалізує «газетну» кампанію після результатів дослідження Рейніккі і Свенссона, описаного на початку цього розділу.

В Індонезії, де Бен Олкен розкопував дороги, щоб довести існування корупції, він також працював з урядом та Світовим банком, досліджуючи ефективність аудиту як традиційного способу боротьби з розкраданням грошей²³⁵. Керівництву села оголосили, що їхню діяльність перевірять, а результати оприлюднять. Вони не

залучали надто чесних аудиторів, а працювали в межах чинної системи. У результаті загроза перевірок зменшила випадки крадіжок заробітної плати і матеріалів на третину порівняно із селами, де їх не проводили. Старомодний аудит також виявився ефективнішим за всі спроби підвищення обізнаності та співучасті селян.

В індійському штаті Раджастхан ми співпрацювали з управлінням поліції: відряджали таємних агентів до поліцейських відділків з вимогою зареєструвати дрібний злочин — крадіжку стільникового телефона, статеве домагання жінок на вулицях тощо²³⁶. Оскільки індійські поліцейські відділки відповідають перед судом за нерозкриті справи, найпростішим способом отримання кращих показників є реєстрація якомога меншої кількості злочинів. У нашому першому наборі несправжніх відвідувань правоохоронці були готові зареєструвати лише 40 % справ (у цей момент наші агенти були зобов'язані повідомити, що це була всього лише перевірка). Тому не дивно, що бідні майже ніколи не намагаються повідомляти в поліцію про будь-які дрібні злочини. За даними недавнього опитування населення, лише 29 % жертв правопорушень повідомили поліцію про злочин, а 19 % заявників не вдалося зареєструвати справу (причина, чому цей показник нижчий, ніж відсоток відмов у нашому експерименті, полягає в тому, що постраждалі майже ніколи не намагаються реєструвати дрібні злочини). 20 % жертв сказали, що не повідомляють про злочини, бо поліція не в змозі допомогти їм. Така сама кількість людей заявили, що не шукають допомоги.

За багатьма показниками поліція в Індії є чудовим прикладом стійкого колоніального інституту з особливостями, що їх описали Аджемоглу, Джонсон і Робінсон: попри те, що вона насамперед була створена для захисту інтересів колоністів, після здобуття незалежності не було спроб її змінити. До сьогодні діє закон про поліцію 1861 року. З 1977 року безліч комісій із реформи правоохоронних органів рекомендували широкі зміни, але їхнє запровадження поки дуже обмежене. Крім того, система геть не така закостеніла, як показує ця історія. Наприкінці кожного візиту таємні агенти, як зазначалося вище, мусили відкритися: тому полісмени підозрювали, що навколо є інші, які стежать за ними. Попри те, що

про результати візитів не повідомляли керівників, а інспекції не мали права застосовувати будь-які санкції, кожен прихід підняв імовірність того, що наступна спроба матиме успіх. Показник реєстрації виріс із 40 % під час першого відвідування до 70 % під час четвертого.

Оскільки полісмени не мали можливості виявити таємних агентів (вони були звичайними місцевими, які розповідали про правопорушення), показники реєстрації збільшилися в усіх видах дрібних справ.

Моніторинг «згори вниз» не є принципово новою ідеєю. Але перевірки та приманки, здається, є ефективними: якщо інформація потрапляє до поліції, існує певний шанс, що її використають для покарання порушників. Для системи може бути достатньо кількох людей, які вірять у подолання корупції. Справді, навіть найкорумпованіші керівники можуть не терпіти корупцію серед своїх підлеглих, адже існує певний ризик, що вони, спіймані на гарячому, створять проблеми власному начальству.

Можна легко собі уявити, що інформаційні технології в такому процесі справді допомагають. Під керівництвом Нандана Нілекані, який володіє однією з найбільших компаній країни з інформаційного забезпечення, Індія перебуває в центрі безпрецедентної спроби присвоїти кожному жителю унікальний ІД-номер, підкріплений відбитками пальців і зображенням райдужної оболонки очей. Ідея полягає в тому, що після реєстрації в системі власники ІД-номера зможуть ідентифікувати себе в будь-якому місці, оснащеному обладнанням для розпізнавання відбитків пальців (і райдужної оболонки). Після цього можна буде, наприклад, вимагати, щоб люди сканували свої відбитки для одержання субсидованого зерна з державних магазинів доступних цін. Власникам торгових точок стане набагато важче реалізовувати зерно за ринковими цінами і стверджувати, що вони продали його бідним. Основні недоліки в індійському інституційному полі залишаться. Але, попри це, таке «технологічне рішення» насправді може зробити життя бідних значно кращим.

Проблема трьох «і»: ідеологія, ігнорування, інертність

Ще один спосіб поліпшити звітність — зменшити кількість звітних позицій. Згадайте медсестер у районі Удайпур, які боролися проти спроб місцевої адміністрації примусити їх виходити на роботу.

Ніліма Кхетан, голова організації «Сева Мандір», запропонувала цікаву інтерпретацію того, що сталося. Кхетан веде людей за собою власним прикладом, вона встановлює високий стандарт поведінки у своєму професійному житті й очікує, що інші його наслідуватимуть. Жінка занепокоєна медсестрами, тому що їм байдужа власна недбалість. Вона підкреслює, що від медиків очікують маленького божевілля: приходити на роботу шість днів на тиждень.

Зареєструватися, взяти сумки з ліками і вирушити на обхід до одного з хуторів. Пройтися зо п'ять кілометрів до села, навіть за температури 50 °С у тіні. Обійти хату за хатою, перевіряючи стан здоров'я жінок репродуктивного віку та їхніх дітей. Спробувати схилити до стерилізації кількох жінок, які не хочуть більше народжувати. Після п'яти або шести годин такої роботи повернутися до центру. Зареєструвати кінець робочого дня. Сісти в автобус та їхати додому дві години. Зрозуміло, що ніхто не зможе так працювати день у день. У результаті всі знають, що вони насправді не чинитимуть так, як описано вище. Але що вони мають робити з огляду на вищесказане? Що насправді є неприйнятним? Під час нашої зустрічі медсестри дуже твердо заявили, щоб ми не очікували їхньої появи в установі до 10 ранку. На зовнішній стіні медцентру чітко зазначена година початку роботи — 8:00.

Ці правила (очевидно) були розроблені не з метою підірвати ефективність усієї системи охорони здоров'я в Індії. Навпаки, їх поклав на папір чиновник з благим наміром, який мав власні погляди на роботу системи і не надавав забагато уваги тим послугам, яких від неї очікували прості люди. Це те, що ми називаємо проблемою трьох «і». Схема, заснована на ідеології, яка бачить медсестер відданими соціальними працівниками, розроблена з ігноруванням реальних умов, живе переважно за інерцією лише на папері. Змінити правила задля кращої ефективності праці, можливо, буде недостатньо, щоб змусити медсестер приходити на роботу

вчасно. Але важко собі уявити, що ми могли б отримати в іншому разі.

Принцип трьох «і» також пояснює, як Індія, наприклад, здійснювала децентралізаційний контроль над соціальними послугами. Остання велика урядова реформа у країні в освітній галузі провадила ідею участі батьків у нагляді за початковими школами. Масштабна програма «Сарва сікша авіян», фінансована з федерального бюджету, спрямовує зусилля на поліпшення якості навчання. У кожному селі передбачається створення сільського комітету з освіти (СКО), який має допомагати керувати школою, шукати шляхи покращення викладання й повідомляти про виявлені проблеми. Зокрема СКО має можливість клопотати про виділення коштів на додаткового вчителя для школи — на його найм, а в разі потреби, і звільнення. Це є істотним повноваженням, враховуючи те, що вчителі мають чималі оклади. Але згідно з опитуванням, яке ми провели в районі Джаунпур в штаті Уттар-Прадеш (найбільш густонаселеному в Індії), майже через п'ять років після початку цієї програми виявилось, що 92 % батьків ніколи не чули про СКО. Навіть більше, коли ми опитали батьків — учасників СКО — один із чотирьох навіть не знав, що він був членом комітету. А з тих, хто знав про своє членство, лише дві третини були обізнані з «Сарва сікша авіян» (схема, за якою була сформована СКО), зокрема і можливістю наймати вчителів.

Ця схема хибна через класичну проблему трьох «і». Представляючи ідеологію, що влада громад матиме позитивні наслідки, і розроблена з ігноруванням людського фактору та специфіки сільського життя, схема повністю працювала за інерцією під час наших досліджень. Ніхто не звертав на неї уваги протягом багатьох років, за винятком якогось чиновника, який перевіряв, чи всі галочки проставлені в потрібних місцях.

З представниками «Пратхам» ми розмірковували над тим, що більша поінформованість батьків про свої права може вдихнути нове життя в СКО. Групи співробітників організації на місцях було виважено до 65-ти випадково обраних сіл оповістити й мобілізувати батьків відповідно до правил «Сарва сікша авіян»²³⁷. Група «Пратхам» була дещо ненадійною — її учасники просто

говорили людям, що їхня діяльність може мати певний ефект, не пояснюючи причин, через які треба щось робити. Тому в іншому наборі із 65-ти сіл група працівників організації навчала зацікавлених сільських жителів проводити «вимірювальні тести» з читання і математики, що лежать в основі Щорічного звіту про освіту, і як підготувати звіт-карту для свого села. Обговорення звіт-карт (воно показало, що кількість дітей, які вміли читати і писати, була катастрофічно мізерною в більшості сіл) заклало початок дискусії про потенційну роль батьків і СКО.

На жаль, по закінченні року жоден із цих заходів не призвів до залучення батьків до комітетів, активізації діяльності або навчання дітей (про що в результаті дбаємо ми).

Хоча причина полягала не в тому, що громада не була готова мобілізуватися. У третій групі сіл представники організації попросили людей запропонувати кількох добровольців, які пройдуть підготовку за методикою «Пратхам» «Читай, Індіє», щоб навчити дітей читати, і після цього вестимуть позакласні заняття для них. Кожен доброволець зголосився взяти по кілька класів. У цих селах відбулося значне збільшення кількості дітей, які вміли читати, хоча з кожної сотні не набралось навіть і десятка учнів, які відвідували б факультатив.

Різниця полягала в тому, що в описаному випадку існувало чітке конкретне завдання, поставлене громаді: визначити добровольців і відрядити їх до класів для відсталих дітей, які потребують допомоги. Завдання було сформульовано набагато краще, ніж деякі надамбітні інструктажі з лобювання залучення додаткових вчителів або примус учителів приходити до школи.

Естер мала подібний досвід у Кенії в проекті з Паскалін Дюпа і Майклом Кремером. У 1990-х роках Кремер з Крістел Вермейш зі Світового банку вивчали наслідки надання батьківському комітетові можливості стежити за вчителями, які навчали їхніх дітей, однак вони не виявили жодного позитивного ефекту²³⁸. У новій спробі тим самим комітетам дали значно вужчу інструкцію: їм вручили певну суму коштів і попросили найняти додаткових учителів на ці гроші. У деяких школах батькам поставили ще одне завдання: звертати особливу увагу на роботу цих педагогів і переконатися, що

навчальний заклад коректно з ними поведився (наприклад, вони були стурбовані, що всі штатні вчителі припинять викладати і змушуватимуть робити це замість себе новоприбулих). У таких закладах постійні вчителі виявилися менш схильними скористатися нагодою, щоб не прийти на роботу, а діти навчалися значно більше часу.

В аналогічному прикладі з Уганди Мартіні Бйоркман і Якобу Свенссону вдалося відродити вимираючі комітети охорони здоров'я, що призвело до різкого падіння рівня дитячої смертності й загального поліпшення здоров'я дітей²³⁹. Показово, що покращення відбулося лише після того, як Світовий банк зробив дуже детальний огляд, точно визначивши, де саме центри не справлялися з роботою. Ця інформація передавалася членам громади і за допомогою місцевих активістів НУО складався докладний план дій.

Удосконалення демократії

Єдине, з чим погоджується більшість інституціоналістів — це вислів Вінстона Черчилля: «Демократія — найгірша форма правління, за винятком усіх інших». Але вони також наголошують, що в розвиткових країнах демократію часто спотворюють. Зокрема вибір нерідко ґрунтується на етнічних уподобаннях, а це означає, що кандидат від найбільшої етнічної групи зазвичай виграє без значних зусиль. Це підриває здатність виборців здійснювати ефективний контроль над своїми обраними представниками.

Для вимірювання ступеня політичної вигоди від етнічних забобонів Леонард Вонтчекон, політолог із Нью-Йоркського університету й колишній студентський лідер із Беніну, переконував кандидатів на президентських виборах (яких він добре знав зі студентських часів, коли вони всі були частиною руху за демократію) проводити політичні мітинги в різних селах із дуже різними виступами²⁴⁰. У промовах, виголошуваних у «кумівських» селах, кандидат наголошував на своєму етнічному походженні і давав обіцянки відкрити в регіоні школи та лікарні, а також створити державні робочі місця для свого народу. У селах «національного єднання» той самий кандидат обіцяв працювати задля національних

реформ у секторі охорони здоров'я та освіти і підтримувати мир між усіма етнічними групами. Села для різних виступів обирали випадковим чином, але всі вони розташовувалися на батьківщині кандидата. «Кумівська» промова була явним переможцем: тут кандидати в середньому отримали 80 % голосів, на відміну від 70 % у селах національної єдності.

Етнічна належність стає помітнішою в політиці. Наслідком прихильності виборців до кандидатів зі своєї етнічної групи є те, що професіоналізм переможців із групи більшості має знизитися, а професіоналізм представників із групи меншини — зрости (адже для того, щоб виграти, вони мають апелювати до чогось важливішого, ніж етнічна належність). В індійському штаті Уттар-Прадеш, де в 1980-х і 1990-х роках політика набула більш кастових рис, Абхіджит і Рохіні Панде виявили значне зростання рівня корупції серед політиків, які перемагали від чисельно домінантної кастової групи в будь-якому окрузі²⁴¹. Не мало значення, ким була домінантна група — вони застосовували однакову схему, де існували вищі (керівні) та нижчі касти. До 1990-х років проти чверті членів законодавчих зборів було відкрито кримінальні справи!

Але той факт, що виборці голосують на підставі кастової належності, не має означати відсутність інших чинників впливу. Перед національними виборами 2009 року була дуже поширена думка про існування сильної тенденції на користь партій кастового спрямування. Зірка Боллівуду Аамір Хан був представником телевізійної кампанії, яка закликала виборців голосувати за гідність, а не, скажімо, етнічну належність: його гаслом стали слова «*sacche chuno, acche chuno*» (вибирай справжнє, вибирай добре). Дослідження, яке здійснили Абхіджит, Дон Грін (політолог Єльського університету), Дженніфер Грін (одна з аспіранток Дона Гріна) і Рохіні Панде, припускає, що такі кампанії дійсно можуть бути ефективними²⁴². У штаті Уттар-Прадеш перед загальнодержавними виборами 2007 року вони працювали з НУО, яка за допомогою вуличних театрів і лялькових вистав проводила інформаційну кампанію (без підтримки жодної партії) під простим гаслом «Не голосуй за касти, голосуй за результати». Цей звичайний заклик

знизили імовірність обрання виборцем кандидата від своєї групи з 25 до 18 %.

Чому люди голосують на основі кастової належності, але легко змінюють свою думку, коли НУО просто говорить, що це може бути поганою ідеєю? Одна з відповідей полягає в тому, що виборці фактично дуже мало знають про предмет свого вибору — вони майже ніколи не зустрічалися з кандидатом, за винятком власне передвиборчих кампаній, коли кожен дає приблизно однакові обіцянки. Не існує очевидного механізму для з'ясування, наприклад, хто корумпований, а хто ні, тому панує тенденція вважати всіх однаково корумпованими. Крім того, виборці знають дуже мало про фактичні повноваження законодавців: зазвичай вони звинувачують депутата державного рівня в поганому стані водостоків у їхніх нетрях, про які має дбати місцевий обранець. І, навпаки, законодавці вважають, що будуть звинувачені в усіх смертних гріхах, а це не створює потужного стимулу до дій.

Враховуючи, що всі кандидати видаються для громади приблизно однаковими (і однаковою мірою поганими), виборці відчують можливість голосувати за касти: є невеликий шанс, що станова лояльність буде винагороджена й політик допоможе. У кожному разі вони нічого не втрачають. Але багато хто з них не почуввається особливо прихильним до цієї думки, тому їх також легко похитнути.

Бразилія — одна з країн, яка намагалася щось із цим вдіяти. Починаючи з 2003 року, у телевізійному розіграші щомісяця обирають 60 муніципалітетів. Їхні рахунки перевіряють, а результати аудиту оприлюднюють в інтернеті і місцевих ЗМІ. Клаудіо Ферраз (з Католицького університету в Ріо-де-Жанейро) і Фредеріко Фінан (з Каліфорнійського університету в Берклі) порівняли результати виборів політиків, які пройшли аудит безпосередньо перед волевиявленням та одразу після нього²⁴³. Вони показали, що перевірка боляче б'є по корумпованих посадових особах. Такі мали на 12 % меншу імовірність бути обраними, якщо дані їхнього аудиту оприлюднювали до голосування. З другого боку, чесні чиновники отримували на 13 % більшу імовірність стати депутатами, якщо результати їхньої перевірки були оголошені саме перед виборами. Рохіні Панде і Абхіджіт виявили аналогічні

результати в нетрях Делі: виборці, поінформовані про діяльність своїх кандидатів, голосували проти чинного депутата, якщо він працював погано, але за тих, хто працював добре²⁴⁴.

ПРОТИ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

Те, що ми називаємо політичною економією, — це точка зору, за якою політичним програмам надається вищість над економічними. З цього погляду хороші політичні програми здійснюватимуться тоді, коли політичні умови будуть сприятливими, а погані — коли політичні умови будуть несприятливими. Тому за цим аргументом немає сенсу намагатися розробити ефективні програми, допоки не буде правильного курсу.

Політичні курси (і політичні програми) в деталях

Суть останнього підрозділу полягає в тому, що набуття політичного права є частково питанням набуття інформаційного. У підсумку завжди існують можливості поліпшити функціонування інститутів, навіть у порівняно агресивному середовищі. Факт існування впливових людей, які приречені на поразку в разі реформ, накладає обмеження на ваше сприйняття певних речей, але залишає багато чого можливим: політикам у Бразилії, яких збиралися перевіряти, не вдалося зупинити інспекцію, як і не вдалося газетам в Делі відмовитися публікувати свідоцтва законодавців.

Це слушно й стосовно політичних програм: інформація має значення. Добрі наміри, ймовірно, є необхідною складовою хорошої політики, але вони існують лише в конкретний момент часу. Ми бачили у цій книжці чимало прикладів дуже поганих політичних планів, народжених із найкращих поривань, проте складених без розуміння реальної проблеми: система державних шкіл втратила більшість прихильників, бо всі вважають, що навчатися може тільки еліта. Медсестри не приходять на роботу, тому що ніхто не намагався організувати попит на їхні послуги і через нереально завищені очікування від їхньої роботи. Бідні люди не мають безпечного місця для своїх заощаджень, тому що стандарти, встановлені органами влади для інститутів, яким дозволено

легально приймати такі кошти, є абсурдно високими. І так далі. Ми вже навели докази того, що багато речей не працюють не через небажання певної групи, а через погано організовану систему, яку ніхто не потурбувався виправити (три «і»). У таких випадках зміна переважно полягає в тому, щоб з'ясувати, що працюватиме, і докласти значних зусиль для її втілення. Найкращі інститути можуть замінити необхідність наполегливого усвідомлення обмежень і потреб злиденних, хоча бідні роблять вибір на користь групи політиків і чиновників.

З другого боку, навіть у політичних системах, які опинилися в жахливій ситуації, зазвичай є важелі, що дають можливість здійснювати поступові зміни. Їх треба лише знайти. Статистичні дані про материнську смертність, опубліковані Світовим банком та ВООЗ в 2010 році²⁴⁵, є цьому яскравою ілюстрацією. Серед країн світу, де вона знизилася найбільше між 1990-м і 2008 роками, можна знайти Іран (третє місце, падіння на 80 %), Екваторіальну Гвінею (шосте місце, зниження на 73 %) та Еритрею (сьоме місце, зниження на 69 %). Екваторіальна Гвінея та Еритрея — особливо цікаві випадки. Вони почали з дуже високих показників смертності, тому мали широке поле діяльності. Ймовірність того, що в першій країні жінка помре під час пологів, знизилася з 1000 (1990 рік) до 280 (2008 рік) на 100 тисяч живонароджених (для порівняння у Франції лише 8). В Еритреї аналогічна ймовірність упала з 930 до 280. Однак ці країни почали з нижчої точки в 1990 році і перевершили багато держав, які були далеко попереду них та вважалися стабільнішими, наприклад, Бангладеш, Бенін і Гана.

Дійсно, вони майже наздогнали багатші та економічно успішніші країни, такі як Індія (240 смертей на 100 тисяч живонароджених) та Індонезія (230 на 100 тисяч). Вони є двома країнами в Тропічній Африці, які йдуть шляхом досягнення цілей розвитку тисячоліття з подолання материнської смертності, битва з якою у решті бідного світу, ймовірно, буде програною.

І все одно жодна з цих держав не є прикладом для наслідування. Кольтє описує Екваторіальну Гвінею як «маленьку країну переворотів і корупції». Незважаючи на швидке зростання завдяки відкриттю покладів нафти в 2004 році, вона належить до його списку 60 держав,

економіка яких перебуває на межі краху, а також є в переліку 12 найкорумпованіших, опублікованому «Трансперенсі інтернешнл». Тут побутує думка, що нафтодолари допомагають тільки президенту і його прибічникам надалі зміцнювати свою владу. Еритрея виборола незалежність від Ефіопії в 1993 році після тривалої громадянської війни, і майже одразу ж почала нову зі своїм колишнім колонізатором. Країна не провела демобілізацію після закінчення конфлікту в 2000 році, тому значна частина молоді служить в армії. Крім того, у розпал усіх негараздів, ці держави вкладали зусилля і трохи грошей у спроби скоротити материнську смертність (більше клінік, більше медсестер), і, хоча ніхто не знає, як і чому, але їм це вдалося.

Правильний політичний курс може творити хороші політичні програми

На завершення ми хочемо вказати й на неоднозначний момент: вважаємо, що вдалий політичний курс може також бути способом створення правильних політичних програм. У цьому сенсі ми хотіли б повністю змінити ієрархію політичної економії. Еритрея є першим прикладом. Офіційне визнання успіху відверто надихає країну на ще більші досягнення. Невдовзі після публікації статистичних даних у вересні 2010 року міністерка охорони здоров'я провела конференцію, де оголосила нову ініціативу зі скорочення материнської смертності: «Жодної материнської смерті під час пологів».

Наведені вище докази показують, що навіть демократія не є гарантією того, що політичний курс піде на користь бідним: виборці можуть не голосувати, голосувати бездумно або голосувати за неприйнятну людину. Однак правильний політичний курс може допомогти — найочевидніше, роблячи інформацію доступнішою, щоб виборці краще знали, що вони отримують і що вони мають чекати, а також завдяки зміні очікувань. Ми бачили, що вподобання виборців і готовність підтримати представника своєї етнічної групи можуть бути не особливо сильними. І навіть якщо вони починаються із забобонів, існують свідчення про коригування

очікувань на основі побаченого. Прикладом цього є жінки-політики в Індії. У той час як еліта Делі лишається переконаною, що вони не можуть бути уповноважені обіймати такі посади, громадяни на місцях почали виявляти зацікавленість. До запровадження системи резервування місць жінок дуже рідко обирали на владні посади: у Західній Бенгалії, де такого резервування в ГП ніколи не було, в 2008 році 10 % жінок стали прадхан. Не дивно, що ця частка підскочила до 100 %, коли місця почали резервувати. Але щойно таке місце звільнялося, жінки мали більше шансів знову бути обраними: частка обраних жінок збільшилася до 13 % на незарезервовані на цей момент місця, які були зарезервовані раніше, і до 17 %, якщо вони були зарезервовані двічі. Рікхіл Бхавнані, який на той час був аспірантом Стенфордського університету, виявив таке саме явище, коли розглядав результати виборів представників міського уряду в Мумбаї²⁴⁶. Однією з причин цього є зміна поглядів електорату на жінок. Естер і Рагхаб Чаттопадх'яй разом з Лорі Бімен, Рохіні Панде і Петєю Топаловою поставили завдання виміряти ставлення виборців у Західній Бенгалії. Для оцінювання упереджень щодо компетенції вони просили мешканців села прослухати запис промови лідера. Усі респонденти почули ту саму промову, але деякі — чоловічим голосом, а інші — жіночим. Після завершення селян попросили оцінити її якість. У населених пунктах, які ніколи не мали зарезервованих місць, чоловіки дали вищу оцінку «чоловічому», а не «жіночому» кандидату. З іншого боку, в селах, що раніше отримували квотні місця для жінок, представники сильної статі більше схилилися до «жіночої» промови! Тимчасовий резерв однієї третини місць для жінок міг у такий спосіб дати не лише кілька додаткових джерел питної води, а й сприяти трансформації жінки у класичного політика.

Правильний політичний курс може також допомогти розірвати зачароване коло низьких очікувань: якщо уряд починає показувати результати, люди також почнуть сприймати політичні програми серйозніше й чинити тиск на керівництво держави, а не ухилятися, бездумно голосувати за своїх етнічних представників чи братися за зброю проти можновладців.

Коли уряд доведе, що він намагається працювати належним чином і завойовує довіру людей, виникає подальша можливість поступу. Тепер він може дозволити собі менше боятися тимчасовості свого правління, бути менш схильним загравати з електоратом за будь-яку ціну, менш змушеним займатися дешевими подачками чи обіцянками. Це — його шанс проектувати кращі й далекоглядніші політичні програми.

Пригадаймо випадок Вонтчекона в Беніні: то було середовище без довіри, і коли політики говорили про «суспільний інтерес», ніхто не сприймав їх серйозно. Якщо б виборці мали певний успішний досвід роботи з політичними програмами на ширшій основі, то це, можливо, надихнуло б їх на спробу співпрацювати.

Коли існує довіра, індивідуальні стимули політичних діячів також реформуються. Він може відчувати, що з добрими справами за плечима його зрозуміють і оберуть повторно. Багато людей при владі переплутали мотиви: вони хочуть або бути в пошані, або робити добро, тому що одночасно і піклуються, і охороняють власну посаду. Такі особи сприятимуть змінам допоки ті не почнуть суперечити їхнім власним економічним цілям.

У книжці «Чорне дерево» (Heban) польський журналіст Ришард Капусцінські описує сумні останні дні Самуеля Дое, колишнього президента Ліберії, який після набуття стандартних атрибутів влади (на зразок парку автомобілів), сидів у своєму палаці, розмірковуючи, що ще він міг би зробити на своїй посаді. Саме нудьга, припускає Капусцінські, врешті змусила його вийти поблукати з безпечного палацу і потрапити до рук убивць. Якби він мав чітке уявлення, як покращити життя свого народу, президент, замість нудьгувати, можливо, намагався б зробити щось заради цієї мети.

Саме на це сподівалися кенійці, коли не так давно «райдужна коаліція» перебрала на себе владу й усунула президента Мої. Але провал уряду в питанні подолання бідності, поширення ВІЛ та злочинності в перші роки його правління майже напевно відіграв свою роль у поверненні до звичних політичних програм, заснованих на корупції та етнічному заступництві, кульмінацією чого стало протистояння і насильство під час виборів у грудні 2008 року. З іншого боку, президенту Лула в Бразилії, схоже, вдалося побудувати

цю систему довіри, розірвавши коло популізму й гіперінфляції, що тримали країну в застої протягом двадцяти років.

Якби амбітні політики, перебуваючи при владі, могли переконатися, що вони почали втілювати правильні ідеї, тоді могло б бути більше Бразилій і менше Кеній.

20 Переклад книжки «Чому нації занепадають» вийшов у видавництві «Наш формат» 2016 року. — Прим. ред.

21 Шале — дача у швейцарському стилі, з великими верандами на верхніх поверхах. — *Прим. пер.*

Післямова

У 1971 році Бангладеш ще не була незалежною державою. Вона була охоплена полум'ям громадянської війни, намагаючись відокремитися від Пакистану. У серпні того самого року Джордж Гаррісон, нині покійний член гурту «Бітлз», організував концерт на користь Бангладеш у «Медісон сквер ґарден» у Нью-Йорку, щоб привернути увагу світової громадськості до страждань народу. Однак у столиці, Вашингтоні, державний секретар Генрі Кіссінджер переконав президента США Річарда Ніксона не пропонувати жодної допомоги. ЗМІ наводили такі слова Кіссінджера: «Це місце має і завжди матиме економіку в інвалідному візку». Події першого десятиліття після здобуття незалежності в грудні 1971 року, здавалося, доводили слушність його думки. Припускають, що у 1974 році від страшного голоду (одного з найбільших в історії) тут померло 1,5 млн людей. Проте десь після 1980 року якимось чином хмари починають розвіюватися — ВВП на душу населення зріс із 300 доларів у 1980 році до близько 1500 у 2009 році. При цьому не відбувалося жодних помітних політичних реформ або соціальних змін, які сприяли б такому зростанню. Одним із важливих чинників, здається, була угода щодо текстилю із СОТ, яка діяла з 1995 по 2005 рік. У рамках цього договору Бангладеш мала право вільно експортувати одяг до Європи й отримала ліберальні квоти на його експорт до США, тимчасом як інші основні постачальники, переважно Китай, були обтяжені обмежувальними квотами. Розквіт швейної промисловості відбувся переважно за рахунок зростання великих вітчизняних фірм, які використовували новітні технології. У 2000 році в цій галузі працювало 3 млн робітників, із них 90 % — жінки.

Насправді ніхто не розуміє, чому текстильний сектор Бангладеш раптово розквітнув, тоді як в інших країнах, які також виграли від Угоди щодо виробів із різних видів волокон, він занепав. Існує думка, що договором скористалася невелика кількість міцно пов'язаних між собою людей задля доброго заробітку. Але хоч би

звідки прийшла угода, здається, що її іскри стали каталізатором для решти економіки. У 1990-х і на початку 2000-х років освіта для дівчат розвивалася так швидко, що на 2003 рік до початкової школи їх зараховували більше, ніж хлопчиків, як і до середньої²⁴⁷. Кількість дітей на одну жінку знизилася з 6,8 в 1975 році до 2,3 в 2008-му. Зростання текстильної промисловості не може бути пов'язане з цим показником. Але ґрунтуючись на тому, що ми бачили раніше, здається правдоподібним, що отримана молодими жінками можливість стабільної зайнятості відіграла свою роль у переконанні батьків віддавати дівчат до школи, відтермінувати шлюб, а не наполягати на тому, щоб вони мали якомога більше дітей. Хай би що сприяло йому, економічний переворот у Бангладеш, мабуть, став початком глибших соціальних перетворень.

У цій книжці ми не дуже багато говорили про економічне зростання й не намагалися аналізувати «дива» в Китаї та Східній Азії чи застій у багатьох африканських країнах. Причина не в нівелюванні важливості зростання ВВП країни як способу подолання бідності і зміни життя незаможних. Зрозуміло, що переважно швидке зростання економік Китаю та Індії поставило світ на шлях досягнення першої цілі розвитку тисячоліття (зменшити вдвічі кількість людей, які живуть на менше одного долара на день, 2015 рік); і що в таких місцях як Бангладеш економічний бум, можливо, був початком значних соціальних змін. Найімовірніше причина в тому, що, як показує приклад цієї країни, економісти та інші фахівці мають дуже мало аргументованих пояснень, чому деякі держави розвиваються, а інші — ні. Країни-невдахи, як-от Бангладеш і Камбоджа, перетворюються на маленькі дива. А зразкові творіння, наприклад Кот-д'Івуар, навпаки, потрапляють до «нижнього мільярда». У ретроспективі завжди можна обґрунтувати те, що відбулося в кожній державі. Але, правду кажучи, багато в чому ми не здатні передбачати, де відбудеться зростання, і не дуже добре розуміємо, чому раптом воно відбулося.

Враховуючи, що економічне зростання вимагає фізичних та психологічних зусиль, видається правдоподібним один факт: щоразу, коли спалахує іскра, її з більшою ймовірністю використають ті жінки й чоловіки, які мають відповідну освіту, добре нагодовані, здорові,

які почуваються в безпеці і досить упевнено, щоб інвестувати у своїх дітей і не перешкоджати їм виїхати до міста, де можна отримати робочі місця. Навіть більше, якщо всі в суспільстві, у тому числі з найбіднішими, побачать переваги в розвитку кількох фірм (навіть якщо це зробить деяких людей значно багатшими, ніж інших), іскра зростання менш імовірно впаде у воду соціального бунту або популізму.

Але припустімо, що це не так — раптом виявиться, що соціальна політика не має нічого спільного зі зростанням — тоді це привід робити все можливе для покращення життя бідних уже зараз, а не чекати, поки іскра зростання переросте в полум'я. Ми виклали моральні аргументи в першому розділі: якщо ми знаємо, як виправити це становище, то немає жодних причин терпіти втрату життів і талантів, що її приносить бідність. На сторінках цієї книжки ми формулювали твердження — хоча у нас немає чарівних засобів для викорінення злиднів, ми знаємо, як поліпшити життя бідних. Зокрема, п'ять ключових уроків впливають з різних розділів цієї книжки.

По-перше, бідним часто бракує важливої інформації і віри у справді дієві речі. Вони не впевнені в перевагах імунізації дітей; думають, що перші кілька років навчання не мають великого значення; не розуміють, скільки добрив треба використовувати; не знають, як найпростіше уникнути ВІЛу; не мають інформації про те, що роблять їхні політики, прийшовши до влади тощо. Коли їхні тверді переконання виявляються неправильними, вони приймають неправильне рішення, іноді з поганими наслідками — згадайте про дівчат, які мають незахищений секс із дорослими чоловіками, чи про фермерів, які використовують добрив удвічі більше за норму. Навіть коли вони знають, що не знають, невизначеність може бути руйнівною: невпевненість у перевагах імунізації в поєднанні зі всеохопною схильністю відкладати на потім призводить до того, що багато дітей не отримують щеплення; необізнані громадяни, найпевніше, голосуватимуть за представника своєї етнічної групи ціною збільшення комуналізму²² та корупції.

Ми бачили багато прикладів, коли певна інформація має велике значення. З другого боку, не кожна інформаційна кампанія

ефективна. Здається, щоб бути дієвою, вона мусить вирізнятися кількома особливостями: повідомити щось таке, чого люди не знають (загальні заклики, як «жодного сексу до шлюбу», є менш ефективними); зробити це привабливим і простим способом (фільм, п'єса, ТВ-шоу, добре розроблена звіт-карта); і надходити з надійного джерела (цікаво, що пресу можна розглядати як таку, що заслуговує на довіру). Одним із наслідків є величезна ціна — втрата довіри, — що її платить уряд, коли говорить нещирі речі, які вводять в оману або дезорієнтують.

По-друге, бідні несуть відповідальність за більшу частину свого життя. Що багатша людина, то більше «правильних» рішень приймається за неї. Бідні не підключені до водогону, тому не отримують користі від хлору, який влада міста додає до загальної мережі — якщо вони хочуть чистої питної води, то повинні очистити її самотужки. Бідні не можуть дозволити собі готових збагачених каш на сніданок, тому мусять упевнитися, що вони та їхні діти отримують достатню кількість поживних речовин. Бідні не мають автоматичного способу заощаджувати, наприклад, пенсійного плану або внесків у соціальне забезпечення, тому повинні знайти гарантований спосіб відкладати. Ці рішення є важкими для всіх, тому що вони вимагають певного осмислення нині або іншої невеликої ціни сьогодні, тимчасом як вигоди зазвичай приходять у майбутньому — і тут на заваді стає зволікання. Для бідних це посилюється тим, що їхнє життя вже набагато складніше, ніж наше: багато хто з них має малий бізнес у високорозвинених конкурентоспроможних галузях; більшість працює різноробочими, яким потрібно перейматися тим, де знайти наступну роботу. Це означає, що їхнє життя може бути значно поліпшене завдяки виконанню максимально простих правильних речей — на основі всього, що ми знаємо. Варто використати лише силу опцій неплатоспроможності і малих поштовхів: сіль, збагачена залізом і йодом, виявляється досить дешевою для кожного покупця; ощадні рахунки, на які легко покласти гроші і дещо дорожче зняти, можуть бути легко доступними для всіх (а в разі потреби методом субсидування витрат банку, який їх пропонує); якщо проводити водогін до кожного занадто дорого, хлор можна розмістити поруч із

кожним джерелом; і так далі. Легко згадати багато інших схожих прикладів.

По-третє, існують зрозумілі причини, чому деякі ринки закриті для бідних або чому бідні потерпають від неприйнятних цін на них. Ніхто не продає високоякісні профілактичні засоби злидарям частково тому, що вони не впевнені, чи хочуть їх (а іноді й тому, що навіть за наявності бажання на заваді може стати зволікання). Бідні одержують негативну відсоткову ставку зі своїх ощадних рахунків (якщо їм пощастило отримати рахунок) і платять непомірні відсотки за свої позики (якщо вони їх отримали), адже обробка навіть невеликої суми грошей тягне фіксовані витрати. Ринок медичного страхування нерозвинений, незважаючи на руйнівні наслідки серйозних проблем зі здоров'ям, тому що бідні не хочуть користуватися обмеженими страховими продуктами, наявними в доступі.

У деяких випадках технологічні або інституційні інновації можуть дозволити ринку розвиватися там, де він слабкий. Це сталося із мікрокредитуванням, яке зробило доступними невеликі позики за прийнятнішими відсотками для мільйонів бідних людей. Електронні системи грошових переказів (за допомогою стільникових телефонів тощо) і унікальна ідентифікація фізичних осіб можуть радикально скоротити витрати на заощадження і грошові операції бідних протягом найближчих кількох років. Ми також маємо визнати, що в деяких випадках не існує умов для самозародження ринку. Тоді влада мусить втрутитися, щоб забезпечити його існування. Або, якщо це неможливо, розглянути питання про самозбереження ринку.

У деяких випадках ринок може спричинити розповсюдження товарів або послуг (наприклад, москітних сіток чи відвідування центру профілактичної допомоги) безкоштовно чи навіть із винагородою людям, хоч як це дивно, за добру допомогу собі самим. Недовіра до безоплатного поширення товарів і послуг серед урядовців і політичних кіл, імовірно, зайшла занадто далеко, навіть з точки зору чистої рентабельності: роздача часто закінчується тим, що дешевше поширювати послугу безкоштовно, ніж намагатися стягнути номінальну плату. У деяких випадках вона може включати гарантії, що ціна продукту, реалізованого на ринку, є досить

привабливою для розвитку ринку. Наприклад, уряди могли б субсидувати страхові внески або поширювати ваучери, які батьки можуть одержати в будь-якій школі, приватній чи державній, чи змусити банки пропонувати безкоштовні спрощені ощадні рахунки всім за символічну плату. Важливо взяти до уваги, що ці субсидовані ринки мають бути ретельно регульованими для забезпечення належної роботи: наприклад, ваучери працюють добре, якщо всі батьки мають змогу обрати для своєї дитини відповідну школу; інакше вони можуть перетворитися на спосіб дати більше переваг для кмітливих батьків.

По-четверте, бідні країни не приречені на провал, тому що вони бідні або тому, що вони мали несприятливу історію. Це правда, що в цих державах деякі чинники часто не працюють. Кошти програм, призначених для допомоги бідним, урешті-решт потрапляють до чужих рук; учителі навчають безсистемно або взагалі не навчають; дороги, послаблені крадіжками матеріалів, руйнуються під вагою перевантажених автомобілів і так далі. Але багато з цих невдач має менше спільного з певною грандіозною змовою еліт заради збереження свого впливу на економіку, ніж якийсь усувний недолік у детально розробленому політичному курсі і всюдисущі три «і»: ігнорування, ідеологія, інерція. Від медсестер очікується виконання таких дій, які не зможе робити пересічна людина, і все ж ніхто не відчувається зобов'язаним змінити їхню посадову інструкцію. Кон'юнктурні примхи включені в політичний курс без уваги до реальності, у якій вони працюють. Якимось індійська високопоставлена чиновниця сказала нам, що до сільських комітетів з освіти завжди входять батьки найкращого і найгіршого учнів школи. Коли ми запитали, як вони визначають таких дітей з огляду на відсутність іспитів до четвертого класу, жінка швидко змінила тему розмови. І все ж навіть ці абсурдні давно запроваджені правила і далі діють за інерцією.

Хорошою новиною, якщо це правильний вислів, який ми можемо запозичити з цієї ситуації, є можливість поліпшити управління і політичний курс без зміни наявних соціальних і політичних структур — існують величезні можливості для вдосконалення навіть у «добре» інституціональному середовищі, а також певне поле для

маневру навіть у поганих обставинах. Ця можливість передбачає впевненість, що кожного запрошують на сільські збори; що контролюється робота державних чиновників і вони несуть відповідальність за недоліки у виконанні своїх обов'язків; що контролюються політики на всіх рівнях, а звітна інформація надається виборцям; що користувачам державних послуг надаються роз'яснення щодо точних годин роботи оздоровчих центрів, на яку суму грошей (або кількість мішків рису) вони мають право тощо.

Нарешті, очікування стосовно можливостей людини часто закінчується неминуче втіленими в життя пророцтвами. Діти відмовляються ходити до школи, коли їхні вчителі (а іноді й батьки) кажуть, що вони не достатньо розумні, щоб засвоїти навчальну програму. Продавці фруктів не докладають зусиль для погашення своїх боргів, бо думають, що дуже швидко знову в них загрузнуть. Медсестри перестають приходити на роботу, тому що ніхто не очікує, що вони на місці. Політики, від яких ніхто не очікує виконання обіцянок, не мають стимулів спробувати поліпшити життя людей. Зміна очікувань не є легкою, але й не є неможливою: побачивши жінку-прадхан у своєму селі, жителі не лише втрачають упевненість щодо жінок-політиків, а й починають думати, що їхня донька може стати такою. Учителі, яким сказали, що їхня робота існує для того, щоб навчити всіх дітей читати, можуть зробити це під час літнього табору. Найголовніше — роль очікувань означає, що успіх часто живиться сам собою. Коли ситуація починає поліпшуватися, саме покращення впливає на переконання і поведінку. Це ще одна причина, чому не слід обов'язково боятися роздавати речі (у тому числі гроші), щоб дати початок добродійному циклу.

Ми бачили це в приголомшливому успіху програми допомоги найбіднішим з бідних. Ця стратегія спочатку була розроблена BRAC, дуже великою і успішною НУО в Бангладеш (BRAC є найбільшим конкурентом банку «Гремін» у секторі мікрофінансування, але вона також опікується школами, медичними центрами тощо), і мала заповнити прогалину в доступі до мікрофінансування: мікрофінансові організації, орієнтовані на політику нульової неплатоспроможності, неохоче кредитують найбідніші верстви

населення, які не вважаються здатними управляти бізнесом або регулярно погашати позику. Для запуску бізнесу BRAC розробила програму, за якою бідним надавали активи за їхнім вибором (кілька корів, кіз, швейна машинка тощо) і невелика сума готівкою (2 долари на тиждень) протягом шести місяців (як оборотний капітал, і щоб упевнитися, що вони не намагалися ліквідувати активи). Також проводилося багато громадських заходів: регулярних зустрічей, лікнепів, заохочення до невеликого щотижневого заощадження. Варіанти цієї програми сьогодні оцінюються в шести країнах, і перші результати з Бангладеш і Західної Бенгалії вже одержані. Ми були залучені до дослідження в індійському штаті. Відвідали домогосподарства перед запуском програми і чули розповіді про сім'ї, відібрані для участі в ній: один чоловік був п'яницею, який бив свою дружину; інший помер унаслідок нещасного випадку, залишивши молоду сім'ю; вдова, покинута дітьми, тощо.

Однак через два роки різниця між цими випадково обраними домогосподарствами та іншими сім'ями, які не брали участі в програмі, була очевидною: одержувачі мали більше худоби та інших бізнес-активів; вони отримали більше прибутку від домашньої худоби; працювали більшу кількість годин, а їхні трудові заробітки були вищими. Їхні загальні витрати зросли на 10 %; витрати на харчування зростають найсуттєвіше, і вони менше скаржилися, що їм бракує їжі. Хоча більше вражає те, що їхні погляди на життя змінюються. Родини з програми живуть краще за стандартами власного уявлення про щастя і відчують себе здоровішими та менш нужденними. У результаті вони бачать перспективи в житті: більше заощаджують, сміливіше ставляться до позик і відчують себе впевненішими в управлінні активами. Жінки претендують на більшу автономію, їхні молодші діти, найімовірніше, будуть вакциновані, а старші витратять більше часу на навчання тощо.

Усе це звучить занадто добре, щоб бути правдою, як і деякі захоплені описи мікрофінансування. Однак це уявлення спирається не на кілька історій, а на дворічне вивчення 1500 домогосподарств, де благоодержувачі були обрані методом жеребкування. Крім того, ще одне дослідження в Бангладеш виявило дуже схожі результати.

Програма не зробила благоодержувачів багатими: адже вони просто витрачають на 10 % більше, а почали дійсно дуже бідними. На нашу думку, стратегія ілюструє силу надії — перетворювальні наслідки спонукають людей побачити, що обставини можуть поліпшити їхнє життя.

Незважаючи на ці п'ять уроків, ми дуже далекі від знання всього, що можемо й потребуємо знати. Ця книжка в певному сенсі просто є першим розділом. Сподіваємося, нам вдалося передати спосіб, як дізнатися більше. Якщо ми опиратимемося лінощам, шаблонному мисленню, яке зводить усі проблеми до однакового набору загальних принципів; якщо слухатимемо людей і змусимо себе розуміти логіку їхнього вибору; якщо допустимо можливість помилки і піддаватимемо кожну ідею, зокрема й найрозумнішу, суворій емпіричній перевірці, ми зможемо не лише побудувати арсенал ефективної політики, а й краще зрозуміємо, чому бідні так живуть, і це підкаже нам наступні кроки.

Ми не маємо простого рецепту викорінення злиднів, але щойно визнаємо це, час буде на нашому боці. Кожен може зробити свій вклад. Визначення шляхів боротьби з бідністю — відповідальність не лише глав держав або Організації Об'єднаних Націй. І ця боротьба не має лягти повністю на плечі незаможних, хоча вони, очевидно, повинні бути в центрі уваги. Виборні посадові особи, державні медичні сестри, приватні шкільні вчителі, чиновники санітарного нагляду, працівники та волонтери НУО, студенти та викладачі, соціальні підприємці й мікрокредитори — усі, хто має або трохи грошей, або трохи часу, можуть домогтися позитивних зрушень.

Бідність завжди була з нами, утім, ми її подолаємо.

22 Комуналізм — прихильність до своєї етнічної групи. — *Прим. пер.*

Примітки

Передмова

¹ Deaton, Angus and Olivier Dupriez Purchasing Power Parity Exchange Rates for the Global Poor. American Economic Journal: Applied Economics.
http://www.princeton.edu/~deaton/downloads/Purchasing_power_parity_exchange_rates_for_global_poor_Nov11.pdf.

Розділ 1

² Small, Deborah, George Loewenstein, and Paul Slovic (2007): “Sympathy and Callousness: The Impact of Deliberative Thought on Donations to Identifiable and Statistical Victims,” Organizational Behavior and Human Decision Processes 102: 143–153.

³ Deaton, Angus and Olivier Dupriez (2010): “Purchasing Power Parity Exchange Rates for the Global Poor,” mimeo.
http://www.princeton.edu/~deaton/downloads/Purchasing_power_parity_exchange_rates_for_global_poor_Nov11.pdf

⁴ World Bank (2008): Global Purchasing Power Parities and Real Expenditures: 2005 International Comparison Program, Washington, DC and World Bank (2008) Poverty Data: A Supplement to the World Development Indicators 2008, Washington, DC.

⁵ United Nations, Department of Economic and Social Affairs (2010): The Millennium Development Goals Report.

⁶ Abhijit Banerjee and Esther Duflo “Aging and Death Under a Dollar a Day” in D.A. Wise (ed.) Research Findings in the Economics of Aging, Chicago: University of Chicago Press.

⁷ United Nations. Department of Economic and Social Affairs. 2010. The Millennium Development Goals Report.

⁸ «Пратхам» Annual Status of Education Report (2005): Останнє видання
scripts.mit.edu/~varun_ag/readinggroup/images/1/14/ASER.pdf

⁹ United Nations, United Nations Millennium Declaration, General Assembly, Fifty-fifth session, 2000, A/RES/52/2.

¹⁰ United Nations MGD Summit Closing Press release: <http://www.un.org/en/mdg/summit2010/>

¹¹ United Nations. Department of Economic and Social Affairs. 2010. The Millennium Development Goals Report.

¹² Sachs, Jeffrey (2005): The End of Poverty. New York: The Penguin Press.

¹³ Jeffrey Sachs “Millennium development goals in an age of fear and loathing” The Guardian
<http://www.guardian.co.uk/global-development/2010/sep/23/millennium-development-goals-fear-loathing>.

¹⁴ Collier, Paul (2007): The Bottom Billion. Oxford: Oxford University Press.

¹⁵ Easterly, William (2006): The White Man’s Burden: Why the West’s Efforts to Aid the Rest Have Done so Much Ill and So Little Good. Oxford: Oxford University Press and Easterly, William (2001): The Elusive Quest for Growth. Cambridge, MA: MIT Press.

¹⁶ Moyo, Dambisa (2009): Dead Aid: Why Aid is Not Working and How There is Another Way for Africa. London: Allen Lane.

¹⁷ Singer, Peter (1972): “Famine, Affluence, and Morality,” Philosophy and Public Affairs 1(3): 229–243.

¹⁸ Sen, Amartya (1999): Development as Freedom. New York: Alfred A. Knopf.

- ¹⁹ Nicholas D. Kristof and Sheryl WuDunn *Half the Sky: Turning Oppression into Opportunity for Women worldwide*. Knof New York: 2009.
- ²⁰ Cohen, Jessica and Pascaline Dupas (2010): “Free Distribution or Cost-Sharing? Evidence from a Randomized Malaria Prevention Experiment”, *Quarterly Journal of Economics*. 125(1): 1–45.
- ²¹ Deaton, Angus (2010): “Price Indexes, Inequality, and the Measurement of World Poverty,” *American Economic Review* 100(1): 5–34.
- ²² World Bank. 2008. *Poverty Data: A Supplement to the World Development Indicators 2008*, Washington, DC.
- ²³ Sala-i-Martin, Xavier (2006): “The World Distribution of Income: Falling Poverty and Convergence, Period,” *Quarterly Journal of Economics* 121(2): 351–397.
- ²⁴ Deaton, Angus and Olivier Dupriez *Purchasing Power Parity Exchange Rates for the Global Poor.* *American Economic Journal: Applied Economics*.
http://www.princeton.edu/~deaton/downloads/Purchasing_power_parity_exchange_rates_for_global_poor_Nov11.pdf.

Розділ 2

- ²⁵ Food and Agriculture Organization of the United Nations (2010): “Global Hunger Declining, but Still Unacceptably High”, At <http://www.fao.org/docrep/012/al390e/al390e00.pdf>.
- ²⁶ Mazumdar, D. (1959): “The marginal productivity theory of wages and disguised unemployment,” *Review of Economic Studies*. 26: 190–197.
- ²⁷ Dasgupta, Partha and Debraj Ray (1986): “Inequality as a Determinant of Malnutrition and Unemployment: Theory,” *Economic Journal*.96(384): 1011–1034.
- ²⁸ «З живота тече танець, а звідти, де панує голод, сила витікає », Рабле. Гаргантюа, 1534.
- ²⁹ Коли орендодавець шукає орендаря для обробітку своєї землі, то він, насамперед, обере заможного потенційного орендаря. Ця ідея, що називається «сходи оренди», не є новою в економіці сільського господарства. Одним із перших учених, хто писав у 1919 році про «сходи оренди», був В. Дж. Стілман. Він хронікально зобразив процес, за яким американські фермери перейшли з безоплатної на оплачувану працю орендарів, згодом землевласників. Spillman, W.J. (1919): *The Agricultural Ladder*, *American Economic Review*. 9 (1): 170–179. Огляд літератури щодо «сходів оренди» в сучасний період наведено в: Binswanger, Hans and Mark Rosenzweig (1984), *Contractual arrangements, employment and wages in rural labor markets: A critical review*, у: H.P. Binswanger et al., eds., *Contractual arrangements, employment and wages in rural labor markets in Asia*. Yale University Press: New Haven, CT, 1–40.
- ³⁰ Fogel, Robert and Stanley Engerman (1974): *Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery*. Little, Brown and Company: USA.
- ³¹ Rose, Elaina (1999): “Consumption Smoothing and Excess Female Mortality in Rural India,” *Review of Economics and Statistics*. 81(1): 41–49.
- ³² Miguel, Edward (2005): “Poverty and Witch Killing,” *Review of Economic Studies*. 72(4): 1153–1172.
- ³³ Subramanian, Shankar and Angus Deaton (1996): “The Demand for Food and Calories,” *Journal of Political Economy*, 104(1): 133–162.
- ³⁴ Jensen, Robert and Nolan Miller (2008): “Giffen Behavior and Subsistence Consumption,” *American Economic Review*. 98(4): 1553–1577.
- ³⁵ Marshall, Albert (1890): *Principles of Economics*. McMillan and Co.: London.
- ³⁶ Deaton, Angus and Jean Dreze (2009): “Food and Nutrition in India: Facts and Interpretations,” *Economics and Political Weekly*. 44 (7): 42–65.
- ³⁷ Fogel, Robert (2003): “Secular Trends in Physiological Capital: Implications for Equity in Health Care”, *Perspectives in Biology and Medicine*. 46(3 Supplement).

- ³⁸ “Food for All”, World Food Summit, November 1996. Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- ³⁹ Nunn, Nathan and Nancy Qian (2009): “The Potato’s Contribution to Population and Urbanization: Evidence from an Historical Experiment”, NBER Working Paper. W15157.
- ⁴⁰ Це той випадок, який Роджер Туроу і Скотт Кілман, двоє журналістів з Wall Street Journal, відтворили у своїй книжці, влучно названій “Enough”: Why world’s poorest starve in a World of Plenty. Public Affairs, 2009.
- ⁴¹ Strauss, John (1986), “Does Better Nutrition Raise Farm Productivity?”, Journal of Political Economy, Vol. 94, 297–320.
- ⁴² Foster, Andrew and Mark Rosenzweig (1994): “A Test for Moral Hazard in the Labor Market: Contractual Arrangements, Effort and Health”, Review of Economics and Statistics. 76(2): 213–227.
- ⁴³ Sen, Amartya (1981): “The Ingredients of Famine Analysis: Availability and Entitlements”, Quarterly Journal of Economics. 96(3): 433–464.
- ⁴⁴ Intake of Calories and Selected Nutrients for the United States Population, 1999–2000, Center for disease control, results from the NHANES survey.
- ⁴⁵ Measure DHS Statcompiler: available at statcompiler.com, also cited in Deaton, Angus and Jean Dreze (2009): “Food and Nutrition in India: Facts and Interpretations”, Economics and Political Weekly. 44(7): 42–65.
- ⁴⁶ Deaton, Angus and Jean Dreze (2009): “Food and Nutrition in India: Facts and Interpretations”, Economics and Political Weekly. 44(7): 42–65.
- ⁴⁷ У цитованій раніше статті Стекел нагадує читачам: «Гени є важливим чинником, який визначає індивідуальний зріст, але генетичні відмінності майже не діють, якщо порівнювати середні величини по всій кількості населення, і в цих ситуаціях зріст точно відображає стан здоров’я».
- У дослідженні, надрукованому в журналі «Ланцет» у 1974 році, Габіхт та інші показують, що соціально-економічні відмінності відіграють набагато важливішу роль у поясненні різниці у зрості дітей дошкільного віку, ніж етнічні. Вони радять використовувати однакові стандарти зросту й ваги для дітей усіх расових та етнічних груп.
- В аналогічному дослідженні Грейтсер і Джентрі (1981) порівняли заможних дітей в Того, Гаїті та Єгипті з еталонною популяцією США, виявивши, що різниця не така велика, і що перші мають навіть більшу вагу. Вони також радять використовувати однакові стандарти для обмірювання всіх дітей.
- Нарешті, Шумахер та інші (1987) виявили, що діти, які іммігрують до США, мають значний наздоганяльний приріст після прибуття. Початкові показники приросту дітей розміщують їх між 5-м та 25-м персентилями порівняно з американськими дітьми. Однак протягом року приріст у них дорівнював або перевищив середню величину в порівнюваних білих дітей.
- Habicht, Jean-Pierre, Charles Yarbrough, Reynaldo Martorell, Robert M. Malina and Robert E. Klein (1974): “Height and Weight Standards for Preschool Children: How Relevant are Ethnic Differences in Growth Potential?”, Lancet. 303(7858): 611–615.
- Graitcer, Philip and Eileen Gentry (1981): “Measuring Children: One Reference for All”, Lancet. 318(8241): 297–299.
- Schumacher, Laurie, Guy Pawson and Normal Kretchmer (1986): “Growth of Immigrant Children in the Newcomer Schools of San Francisco”, Pediatrics. 80(6): 861–868.
- ⁴⁸ Case, Anne and Christina Paxson (2008): “Stature and Status: Height, Ability and Labor Market Outcomes”, Journal of Political Economy. 166(3): 499–532.
- http://www.newyorker.com/archive/2006/10/02/061002ta_talk_borden.

- ⁴⁹ Victora, Cesar G, Linda Adair, Caroline Fall, Pedro C. Hallal, Reynaldo Martorell, Linda Richter and Harshpal Singh Sachdev (2008): “Maternal and Child Undernutrition: Consequences for Adult Health and Human Capital”, *Lancet*. 371(9609): 340–357.
- ⁵⁰ Barker, David (1997): “Maternal Nutrition, Female Nutrition, and Disease in Later Life”, *Nutrition*. 13: 807.
- ⁵¹ Almond, Douglas and Bashkar Mazumder (2008): “The Effects of Maternal Fasting During Ramadan on Birth and Adult Outcomes”, Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper. 2007-22.
- ⁵² Field, Erica, Omar Robles and Maximo Torero (2009): “Iodine Deficiency and Schooling Attainment in Tanzania”, *American Economic Journal: Applied Economics*. 1(4): 140–169.
- ⁵³ Thomas, Duncan, Elizabeth Frankenberg, Jed Friedman et al (2004): “Causal Effect of Health on Labor Market Outcomes: Evidence from a Random Assignment Iron Supplementation Intervention”, Mimeo.
- ⁵⁴ George Orwell. *The Road to Wigan Pier*, Penguin “Modern Classic” re-edition, page 88.
- ⁵⁵ George Orwell. *The Road to Wigan Pier*, Penguin “Modern Classic” re-edition, page 81.
- ⁵⁶ Fafchamps, Marcel and Forhad Shilpi (2008): “Subjective Welfare, Isolation and Relative Consumption”, *Journal of Development Economics*. 43–60.
- ⁵⁷ Case, Anne and Alicia Menendez (2009): “Requiescat in Pace? The Consequences of High Priced Funerals in South Africa”, NBER Working Paper. W 14998.
- ⁵⁸ “Funeral Feasts of the Swasi Menu,” BBC News. 2002. Дивитися на <http://news.bbc.co.uk/2/hi/africa/2082281.stm>
- ⁵⁹ Ganesh-Kumar, A., Ahok Gulati, and Ralph Cummings Jr. (2006): “Foodgrains Policy and Management in India: Responding to Today’s Challenges and Opportunities”, Indira Gandhi institute of Development Research and IFPRI. PP-056.

Розділ 3

- ⁶⁰ <http://www.povertyactionlab.org/policy-lessons/health/child-diarrhea>.
- ⁶¹ http://www.unicef.org/infobycountry/india_statistics.html.
- ⁶² Gallup, John and Jeffrey Sachs (2001): “The Economic Burden of Malaria”, *Am. J. Trop. Med. Hyg.* 64:1, 85–96.
- ⁶³ Lucas, Adrienne (2010): “Malaria Eradication and Educational Attainment: Evidence from Paraguay and Sri Lanka”, *American Economic Journal: Applied*. 2(2): 46–71.
- ⁶⁴ <http://www.cdc.gov/malaria/history/index.htm#eradicationus>.
- ⁶⁵ Bleakley, Hoyt (2010): “Malaria Eradication in the Americas: A Retrospective Analysis of Childhood Exposure”, *American Economic Journal: Applied*, 2(2): 1–45.
- ⁶⁶ Cutler, David, Winnie Fung, Michael Kremer, Monica Singhal and Tom Vogl “Early-Life Malaria Exposure and Adult Outcomes: Evidence from Malaria Eradication in India”, *American Economic Journal: Applied Economics* 2:2 (April 2010): 72–94.
- ⁶⁷ WHO and UNICEF, *Progress on Sanitation and Drinking Water, 2010* http://whqlibdoc.who.int/publications/2010/9789241563956_eng_full_text.pdf.
- ⁶⁸ Cutler, David and Grant Miller (2005): “The Role of Public Health Improvements in Health Advances: The Twentieth-Century United States”, *Demography*. 42 (1) 1–22.
- ⁶⁹ Bryce, J. et al. (2005), “WHO estimates of the causes of death in children”, *Lancet* 365: 1147–52.
- ⁷⁰ Fewtrell, Lorna and John M. Colford Jr. (2004): “Water, Sanitation and Hygiene: Interventions and Diarrhoea”, HNP Discussion Paper.
- ⁷¹ World Health Organization (2004): “Water, Sanitation and Hygiene Links to Health: Facts and Figures”.
- ⁷² Whittington, Dale, W. Michael Hanemann, Claudia Sadoff, and Marc Jeuland (2008): “Sanitation and Water,” Copenhagen 2008 Challenge Paper. Page 21.

- ⁷³ <http://www.who.int/features/factfiles/breastfeeding/en/index.html>.
- ⁷⁴ Quick, RE, A Kimura, A Thevos, M Tembo, I Shamputa, L Hutwagner, and E Mintz (2002): “Diarrhea prevention through household-level water disinfection and safe storage in Zambia”, *American Journal of Tropical Medicine and Hygiene*. 66(5) 584–589.
- ⁷⁵ Ashraf, Nava, James Berry, and Jesse Shapiro (2007): “Can Higher Prices Stimulate Product Use? Evidence from a Field Experiment in Zambia”, NBER Working Paper. W13247.
- ⁷⁶ Kremer, Michael, Jessica Leino, Edward Miguel, and Alix Zwane (2009): “Spring Cleaning: Rural Water Impacts, Valuation, and Property Rights Institutions”, NBER Working Paper. W15280.
- ⁷⁷ Cohen, Jessica and Pascaline Dupas (2010): “Free Distribution or Cost-Sharing? Evidence from a Randomized Malaria Prevention Experiment”, *Quarterly Journal of Economics*. 125(1): 1–45.
- ⁷⁸ Dupas, Pascaline (2009): “What matters (and what does not) in households’ decision to invest in malaria prevention?”, *American Economic Review: Papers and Proceedings*. 99(2): 224–230.
- ⁷⁹ Onwujekwe, Obinna, Kara Hanson and Julia Fox-Rushby (2004): “Inequalities in purchase of mosquito nets and willingness to pay for insecticide-treated nets in Nigeria: Challenges for malaria control interventions”, *Malaria Journal*. 3 (6).
- ⁸⁰ Banerjee, Abhijit, Angus Deaton and Esther Duflo and “Wealth, Health, and Health Services in Rural Rajasthan”, *AER Papers and Proceedings* 94(2): 326–330, 2004
- ⁸¹ Das, Jishnu and Jeffrey Hammer (2005): “Which Doctor? Combining Vignettes and Item Response to Measure Clinical Competence”, *Journal of Development Economics*. 78(2): 348–383.
- ⁸² World Health Organization (2000): WHO report on infectious diseases 2000. Overcoming antimicrobial resistance. Geneva: WHO/CDS/2000.2.
- ⁸³ Talisuna, Ambrose, Peter Bloland, and Umberto d’Alessandro (2004): “History, Dynamics, and Public Health Importance of Malaria Parasite Resistance”, *American Society for Microbiology*. 17(1) 235–254.
- ⁸⁴ Leonard, Kenneth L., and Melkiory C. Masatu (2007): “Variations in the Quality of Care Accessible to Rural Communities in Tanzania”, *Health Affairs*. 26 (3) 380–392. Das, Jishnu, Jeffrey Hammer and Kenneth Leonard (2008): “The Quality of Medical Advice in Low-Income Countries”, *Journal of Economic Perspectives*. 22 (2) 93–114.
- ⁸⁵ Easterly, William (2006): *The White Man’s Burden: Why the West’s Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good*. Penguin Group: New York.
- ⁸⁶ Das, Jishnu and Saumya Das (2003): “Trust, Learning and Vaccination: A Case Study of a North Indian Village”, *Social Science and Medicine*. 57(1) 97–112.
- ⁸⁷ Banerjee, Abhijit, Esther Duflo, Rachel Glennerster and Dhruva Kothari (2010): “Improving Immunisation Coverage in Rural India: Clustered Randomised Controlled Immunisation Campaigns With and Without Incentives”, *BMJ*. 340: c2220.
- ⁸⁸ Ali, Mohammad, Michael Emch, Lorenz von Seidlein, Mohammad Yunus, David A Sack, Malla Rao, Jan Holmgren, and John D Clemens (2005): “Herd immunity conferred by killed oral cholera vaccines in Bangladesh: a reanalysis”, *The Lancet*. 366: 44–49.
- ⁸⁹ Thaler, Richard H. and Cass R. Sunstein (2008): *Nudge*. Penguin: New York.
- ⁹⁰ “Is Decentralized Iron Fortification a Feasible Option to Fight Anemia among the poorest?” Chapter 10 in *Explorations in the Economic of Aging*, David Wise, editor. Chicago: University of Chicago Press, 2010
- ⁹¹ Dupas, Pascaline (2010): “Short-Run Subsidies and Long-Run Adoption of New Health Products: Evidence from a Field Experiment”, Draft.

Розділ 4

- ⁹² Duflo, Esther *Lutter contre la Pauvrete, Volume 1, le Developpement Humain*. Paris: Le Seuil, 2010.

- ⁹³ The Probe Team (1999): Public Report on Basic Education in India. Oxford University Press: New Delhi.
- ⁹⁴ Див: Higher Education in Developing countries: Perils and promises. The World Bank, 2000
http://siteresources.worldbank.org/EDUCATION/Resources/278200-1099079877269/547664-1099079956815/peril_promise_en.pdfand,
- a також: State of the World's Children Special Edition 2009, UNICEF:
<http://www.unicef.org/rightsite/sowc/fullreport.php>,
- a також: Education for All Global Monitoring Report, Annex (Statistical Tables), United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. 2009.
- ⁹⁵ “Missing in Action: Teacher and Health Worker Absence in Developing Countries” Nazmul Chaudhury, Jeffrey Hammer, Michael Kremer, Karthik Muralidharan, Halsey Rogers, Journal of Economic Perspectives, Winter 2006, pp 91–116.
- ⁹⁶ «Прагхам» Annual Status of Education Report, 2005, Final edition
scripts.mit.edu/~varun_ag/readinggroup/images/1/14/ASER.pdf.
- ⁹⁷ Are Our Children Learning? The Results from the Annual Learning Assessment in Kenya 2010, Uwezo at <http://www.uwezo.net>.
- ⁹⁸ Tahir Andrabi, Jishnu Das, Asim Khwaja, Tara Vishwanath, and Tristan Zajonc (2009): “Pakistan Learning and Educational Achievement in Punjab Schools (LEAPS): Insights to Inform the Education Policy Debate” The World Bank: Washington, DC.
- ⁹⁹ Andrew Foster and Mark Rosenzweig (1996): “Technical Change and Human Capital Returns and Investments: Evidence from the Green Revolution,” The American Economic Review 86(4): 931–953.
- ¹⁰⁰ Emily Oster and Bryce Millett (2010): “Do Call Centers Promote School Enrollment? Evidence from India,” NBER Working Paper Series. W15922.
- ¹⁰¹ Robert Jensen (2010): “Economic Opportunities and Gender Differences in Human Capital: Experimental Evidence for India,” NBER Working Paper. W16021.
- ¹⁰² Paul Schultz (2004): “School subsidies for the poor: evaluating the Mexican Progresa poverty program,” Journal of Development Economics 74(1): 199–250.
- ¹⁰³ Sarah Baird, Craig McIntosh, and Berk Ozler (2009): “Designing Cost-Effective Cash Transfer Programs to Boost Schooling Among Young Women in Sub-Saharan Africa,” World Bank Policy Research Working Paper. No 5090.
- ¹⁰⁴ William Easterly (2001): The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics. MIT Press: Cambridge and London.
- ¹⁰⁵ Esther Duflo (2001): “Schooling and Labor Market Consequences of School Construction in Indonesia: Evidence from an Unusual Policy Experiment”, The American Economic Review 91(4): 795–813.
- ¹⁰⁶ Orley Ashenfelter and David Card, ed. (2010): Handbook of Labor Economics, Vol. 3, “The Causal Effect of Education on Earnings”, by David Card (1801–1863).
- ¹⁰⁷ Chris Spohr (2003): “Formal Schooling and Workforce Participation in a Rapidly Developing Economy: Evidence from ‘Compulsory’ Junior High School in Taiwan”, Asian Development Bank 70: 291–327.
- ¹⁰⁸ Shin-Yi Chou, Jin-Tan Liu, Michael Grossman, and Theodore Joyce (2007): “Parental Education and Child Health: Evidence from a Natural Experiment in Taiwan”, NBER Working Paper. 13466.
- ¹⁰⁹ Trang Nguyen (2008): “Information, Role Models, and Perceived Returns to Education: Experimental Evidence from Madagascar,” MIT Working Paper.
- ¹¹⁰ Felipe Barrera-Osorio, Marianne Bertrand, Leigh Linden, and Francisco Perez Calle (2008): “Conditional Cash Transfers in Education: Design Features, Peer and Sibling Effects — Evidence

- from a Randomized Experiment in Colombia,” NBER Working Paper. W13890.
- ¹¹¹. Owen Ozier (2010): “The Impact of Secondary Schooling in Kenya: A Regression Discontinuity Analysis,” UC Berkeley Working Paper.
 - ¹¹². Esther Duflo, Pascaline Dupas, and Michael Kremer (2008): “Peer Effects, Teacher Incentives, and the Impact of Tracking: Evidence from a Randomized Evaluation in Kenya,” NBER Working Paper. W14475.
 - ¹¹³. The Probe Team (1999): Public Report on Basic Education in India. Oxford University Press: New Delhi.
 - ¹¹⁴. Rema Hanna and Leigh Linden (2009): “Measuring Discrimination in Education,” NBER Working Paper. W15057.
 - ¹¹⁵. Eric Gould, Victor Lavy, and M. Daniele Paserman (2004): “Immigration to Opportunity: Estimating the Effect of School Quality Using a Natural Experiment on Ethiopians in Israel,” *Quarterly Journal of Economics* 119(2): 489–526.
 - ¹¹⁶. Steven Spencer, Claude Steele, and Diane Quinn (1999): “Stereotype Threat and Women’s Math Performance,” *Journal of Experimental Social Psychology* 35: 4–28 and Claude Steele and Joshua Aronson (1995): “Stereotype Threat and the Test Performance of Academically Successful African Americans,” *Journal of Personality and Social Psychology* 69(5): 797–811
 - ¹¹⁷. Karla Hoff and Priyank Pandey (2004) “Belief Systems and Durable Inequalities: An Experimental Investigation of Indian Caste”, World Bank Policy Research Working Paper. No 3351.
 - ¹¹⁸. Paul Glenwe, Michael Kremer, and Sylvie Moulin (2000): “Textbooks and Test Scores: Evidence from a Prospective Evaluation in Kenya”, BREAD Working Paper.
 - ¹¹⁹. Tahir Andrabi, Jishnu Das and Asim Khwaja (2010): “Students Today, Teachers Tomorrow? The Rise of Affordable Private Schools”, Working Paper.
 - ¹²⁰. Joshua Angrist, Eric Bettinger, Erik Bloom, Elizabeth King, Michael Kremer (2002): “Vouchers for Private Schooling in Colombia: Evidence from a Randomized Natural Experiment”, *The American Economic Review* 92 (5): 1535–1558 and Joshua Angrist, Eric Bettinger, Michael Kremer (2006): “Long-Term Educational Consequences of Secondary School Vouchers: Evidence from Administrative Records in Colombia”, *The American Economic Review* 96 (3): 847–862.
 - ¹²¹. Pascaline Dupas, Esther Duflo, and Michael Kremer. “Peer Effects, Teacher Incentives, and the Impact of Tracking: Evidence from a Randomized Evaluation in Kenya”, *The American Economic Review*. Forthcoming.
 - ¹²². Abhijit Banerjee, Rukmini Banerji, Esther Duflo, Rachel Glennerster, Daniel Kenniston, Stuti Khemani, Marc Shotland (2007): “Can Information Campaigns Raise Awareness and Local Participation in Primary Education?” *Economic and Political Weekly* (1364–1372).

Розділ 5

- ¹²³. Цитата з: Gwatkin “Political Will and Family Planning: The Implications of India’s Emergency Experience”, *Population of development review*, 1979, volume 5, number 1, яка є джерелом цього випадку примусової стерилізації під час надзвичайної ситуації.
- ¹²⁴. Gwatkin, Davidson (1979): “Political Will and Family Planning: The Implications of India’s Emergency Experience”, *Population and Development Review*. 5(1): 29–59.
- ¹²⁵. Bongaarts, John (1994): “Population Policy Options in the Developing World”, *Science*. 263 (5148) 771–776.
- ¹²⁶. Malthus, Thomas (1978): *Population: The First Essay*. University of Michigan Press: Ann Arbor, MI.
- ¹²⁷. Young, Alywn (2005): “The Gift of the Dying: The Tragedy of AIDS and the Welfare of Future African Generation”, *Quarterly Journal of Economics*. 120(2): 243–266.

- ¹²⁸. Forston, Jane (2006): “Mortality Risks and Human Capital Investment: The Impact of HIV/AIDS in Sub-Saharan Africa”, Mimeo, Princeton University.
- ¹²⁹. Kalemli-Ozcan (2006): “Aids, “Reversal” of the Demographic Transition and Economic Development: Evidence from Africa”? NBER Working Paper. W12181.
- ¹³⁰. Kremer, Michael (1993): “Population Growth and Technological Change: One Million B.C. to 1990”? Quarterly Journal of Economics. 108(3): 681–716.
- ¹³¹. Maralani, Vida (2004): “Family Size and Educational Attainment in Indonesia: A Cohort Perspective,” California Center for Population Research Working Paper. CCPR-17-04.
- ¹³². Montgomery, Mark, Aka Kouamle and Raylynn Oliver (1995): The Tradeoff Between Number of Children and Child Schooling: Evidence from Cote d’Ivoire and Ghana. World Bank: Washington D.C.
- ¹³³. Becker, Gary (1960): “An Economic Analysis of Fertility”? Demographic and Economic Change in Developed Countries. National Bureau of Economic Research: Princeton, NJ.
- ¹³⁴. Angrist, Joshua and William Evans (1998): “Children and Their Parents’ Labor Supply: Evidence from Exogenous Variation in Family Size”, American Economic Review. 88(3): 450–477.
- ¹³⁵. Angrist, Joshua, Victory Lavy and Analia Schlosser (2005): “New Evidence on the Causal Link Between the Quantity and Quality of Children”, NBER Working Paper. W11835.
- ¹³⁶. Qian, Nancy (2006, 2009r): “Quantity-Quality and the One Child Policy: The Positive Effect of Family Size on School Enrollment in China”, NBER Working Paper. W14937.
- ¹³⁷. Schultz, T. Paul and Shareen Joshi (2007): “Family Planning as an Investment in Female Human Capital: Evaluating the Long Term Consequences in Matlab, Bangladesh”, Yale Center for Economic Growth Working Paper Number 951.
- ¹³⁸. Miller, Grant (2010): “Contraception as Development? New Evidence from Family Planning in Colombia,” Economic Journal. 120(545): 709–736.
- ¹³⁹. Nicholas Kristof and Sheryl WuDunn Half the Sky Turning Oppression into Opportunity for Women Worldwide New York: Knopf, 2009.
- ¹⁴⁰. Ambrus, Attila and Erica Field (2008): “Early Marriage, Age of Menarche, and Female Schooling Attainment in Bangladesh”, Journal of Political Economy. 116(5): 881–930.
- ¹⁴¹. The Millennium development goals Report, 2010. United Nations.
- ¹⁴². Pitt, Mark, Mark Rosenzweig and Donna Gibbons (1993): “The Determinants and Consequences of the Placement of Government Programs in Indonesia”, World Bank Economic Review. 7(3): 319–348.
- ¹⁴³. Pritchett, Lant H. (1994): “Desired fertility and the impact of population policies”, Population and Development Review. 20(1): 1–55.
- ¹⁴⁴. Duflo, Esther, Pascaline Dupas and Michael Kremer and Samuel Sinei (2006): “Education and HIV/AIDS Prevention: Evidence from a Randomized Evaluation in Western Kenya”, World Bank Policy Research Working Paper. 4024.
- ¹⁴⁵. Див. опис у Kristof and WuDuun Half the Sky, Op.cit, page 137.
- ¹⁴⁶. Field, Erica (2004): “Fertility Responses to Urban Land Titling Programs: The Roles of Ownership Security and the Distribution of Household Assets”, Mimeo, Harvard University.
- ¹⁴⁷. Munshi, Kaivan and Jacques Myaux (2005): “Social Norms and the Fertility Transition”, Journal of Development Economics. 80(1): 1–38.
- ¹⁴⁸. La Ferrara, Eliana, Alberto Chong, and Suzanne Duryea (2008): “Soap Operas and Fertility: Evidence from Brazil”, BREAD Working Paper 172.
- ¹⁴⁹. Banerjee, Abhijit, Xin Meng and Nancy Qian (2010): “Fertility and Savings: Micro-evidence for the Life-Cycle Hypothesis from Family Planning in China”, Working Paper.
- ¹⁵⁰. Banerjee, Abhijit, Xin Meng and Nancy Qian (2010): “Fertility and Savings: Micro-evidence for the Life-Cycle Hypothesis from Family Planning in China”, Working Paper.

- ¹⁵¹. Ruthbah, Ummul (2007): “Are Children Substitutes for Assets: Evidence from Rural Bangladesh”, MIT PhD Dissertation.
- ¹⁵². Jayachandran, Seema and Ilyana Kuziemko (2009): “Why Do Mothers Breastfeed Girls Less than Boys? Evidence and Implications for Child Health in India”, NBER Working Paper. W15041.
- ¹⁵³. Sen, Amartya (1990): “More Than 100 Million Women Are Missing”, *New York Review of Books*. 37(20).
- ¹⁵⁴. Arnold, Kishor and Roy “Sex Selective Abortion in India” *Population and Development Review* 28 (4) 759–784, December 2002.
- ¹⁵⁵. Foster, Andrew and Mark Rosenzweig (1999): “Missing Women, The Marriage Market and Economic Growth”, Working Paper.
- ¹⁵⁶. Qian, Nancy (2008): “Missing Women and the Price of Tea in China: The Effect of Sex- Specific Income on Sex Imbalance”, *Quarterly Journal of Economics*. 122(3): 1251–1285.
- ¹⁵⁷. Udry, Christopher (1996): “Gender, Agricultural Production and the Theory of the Household,” *Journal of Political Economy*. 104 (5): 1010–1046.
- ¹⁵⁸. Duflo, Esther and Christopher Udry (2004): “Intrahousehold Resource Allocation in Cote d’Ivoire: Social Norms, Separate Accounts and Consumption Choices”, NBER Working Paper. W10489.
- ¹⁵⁹. Grimard, Franque “Household Consumption Smoothing through Ethnicities: Evidence from Cote d’Ivoire”, *Journal of Development Economics*, 1997. Vol. 53, 391–422.
- ¹⁶⁰. Meillassoux, Claude (1965): *Anthropologie Economique des Gouros de Cote d’Ivoire*. Paris: F. Maspero: Paris.
- ¹⁶¹. Pitt, Mark M., S. Khandker, S-M. McKernan, and M. A. Latif. “Credit Programs for the Poor and Reproductive Behavior in Low Income Countries: Are the Reported Causal Relationships the Result of Heterogeneity Bias?” *Demography*, February 1999, 1–21.
- ¹⁶². Duflo, Esther (2003) “Grandmothers and Granddaughters: Old Age Pension and Intra-household Allocation in South Africa”, *World Bank Economic Review* 17 (1): 1–25, 2003.

Розділ 6

- ¹⁶³. Unni, Jeemol and Uma Rani (2003): “Social Protection for Informal Workers in India: Insecurities, Instruments and Institutional Mechanisms,” *Development and Change*. 34(1): 127–161.
- ¹⁶⁴. Mohiwddin Alamgir (1980): *Famine in South Asia: Political economy of mass Starvation*. Oelgeschlager, Gunn and Hain: Cambridge, MA.
- ¹⁶⁵. Ravallion, Martin (1987): *Markets and Famines*. Clarendon: Oxford.
- ¹⁶⁶. Jayachandran, Seema (2006): “Selling Labor Low: Wage Responses to Productivity Shocks in Developing Countries”, *Journal of Political Economy*. 114(3): 538–575.
- ¹⁶⁷. “Crisis Hitting Poor Hard in Developing World, World Bank Says”, World Bank Press Release. 2009/220/EXC.
- ¹⁶⁸. Chen, Daniel (2010): “Club Goods and Group Identity: Evidence from Islamic Resurgence During the Indonesian Financial Crisis”, *Journal of Political Economy*. 118(2).
- ¹⁶⁹. Alem, Mauro and Robert Townsend (2010): “An Evaluation of Financial Institutions: Impact on Consumption and Investment using Panel Data and the Theory of Risk-Bearing”, Working Paper.
- ¹⁷⁰. Ramos, B. P., & Arnsten, A. F. T. (2007). Adrenergic pharmacology and cognition: focus on the prefrontal cortex. *Pharmacology & Therapeutics*, 113, 523–536;
- Knoch, D., Pascual-Leone, A., Meyer, K., Treyer, V., & Fehr, E. (2006). Diminishing reciprocal fairness by disrupting the right prefrontal cortex. *Science*, 314, 829–32;
- Hare, T.A., Camerer, C.F., & Rangel, A. (2009). Self-control in decision-making involves modulation of the vmPFC valuation system. *Science*, 324, 646–8;

- Porcelli, A. J., & Delgado, M. R. (2009). Acute stress modulates risk taking in financial decision making. *Psychological Science: A Journal of the American Psychological Society / APS*, 20, 278–283;
- van den Bos, R., Harteveld, M., & Stoop, H. (2009). Stress and decision-making in humans: performance is related to cortisol reactivity, albeit differently in men and women. *Psychoneuroendocrinology*, 34, 1449–58.
- ¹⁷¹. Banerjee, Nirmala (2006): “A survey of occupations and livelihoods of households in West Bengal”, mimeo Sachetana, Kolkata.
- ¹⁷². Townsend, Robert (1993): *The Medieval Village Economy: a Study of the Pareto Mapping in General Equilibrium Models*. Princeton University Press: Princeton, NJ.
- McCloskey, Donald (1972): “The Enclosure of Open Fields: Preface to a Study of Its Impact on the Efficiency of English Agriculture in the Eighteenth Century”, *Journal of Economic History*. 32(1):15–35.
- ¹⁷³. Rosenzweig, Mark and Oded Stark (1989): “Consumption Smoothing, Migration, and Marriage: Evidence from Rural India”, *Journal of Political Economy*. 97 (4): 905–926.
- ¹⁷⁴. Binswanger, Hans and Mark Rosenzweig (1993): “Wealth, Weather Risk and the Composition and Profitability of Agricultural Investments”, *Economic Journal*. 103 (416): 56–78.
- ¹⁷⁵. Shaban, Radwan (1987): “Testing between Competing Models of Sharecropping”, *Journal of Political Economy*. 95(5): 893–920.
- ¹⁷⁶. Udry, Christopher (1994): “Risk and Insurance in a Rural Credit Market: An Empirical Investigation in Northern Nigeria”, *Review of Economic Studies*. 61(3): 495–526.
- ¹⁷⁷. Fafchamps, Marcel and Susan Lund (2003): “Risk-sharing networks in rural Philippines”, *Journal of Development Economics*. 71(2): 261–287.
- ¹⁷⁸. Hartman, Betsy and James Boyce (1985): *Quiet Violence: View from a Bangladesh Village*. Food First Books: San Francisco.
- ¹⁷⁹. Kuper, Andrew (2008): “From Microfinance into Microinsurance”, *Forbes*. November 26.
- ¹⁸⁰. Cole, Shawn, Xavier Gine, Jeremy Tobacman, Petia Topalova, Robert Townsend, and James Vickery (2009): “Barriers to Household Risk Management: Evidence from India”, Harvard Business School Working Paper. 09–116.

Розділ 7

- ¹⁸¹. Karlan, Dean and Sendhil Mullainathan (2010): “Debt Cycles”, *Work in Progress*.
- ¹⁸². Burgess, Robin and Rohini Pande (2005): “Do Rural Banks Matter? Evidence from the Indian Social Banking Experiment”, *American Economic Review*. 95 (3) 780–795.
- ¹⁸³. Cole, Shawn (2009): “Fixing Market Failures or Fixing Elections? Agricultural Credit in India”, *American Economic Journal: Applied Economics*. 1 (1) 219–250.
- ¹⁸⁴. Aleem, Irfan (1990): “Imperfect Information, Screening, and the Costs of Informal Lending: A Study of a Rural Credit Market in Pakistan”, *World Bank Economic Review*. 4 (3) 329–349.
- ¹⁸⁵. West, Julian (1999): “Pay up — or we’ll send the eunuchs to see you Debt collectors in India have found an effective new way to get their money”, *Sunday Telegraph*. August 22.
- ¹⁸⁶. Feigenberg, Benjamin, Erica Field and Rohini Pande (2010): “Building Social Capital Through Microfinance”, NBER Working Paper. W16018.
- ¹⁸⁷. Microfinance Information eXchange. Data available at www.mixmarket.org.
- ¹⁸⁸. Helms, Brigit (2010): “Microfinancing Changes Lives Around the World — Measurably”, *Seattle Times*. April 7.
- ¹⁸⁹. Field, Erica and Rohini Pande (2008): “Repayment Frequency and Default in Microfinance: Evidence from India”, *Journal of the European Economic Association*. 6 (2–3) 501–509.
- Field, Erica, Rohini Pande and John Papp (2009): “Does Microfinance Repayment Flexibility Affect Entrepreneurial Behavior and Loan Default?” Centre for Micro Finance Working Paper. 34.

- ¹⁹⁰ Gine, Xavier and Dean Karlan (2006): “Group Versus Individual Liability: A Field Experiment in the Philippines”, World Bank Policy Research Working Paper. 4008.
- Gine, Xavier and Dean Karlan (2010): “Group Versus Individual Liability: Long Term Evidence from Philippine Microcredit Lending Groups”, Working Paper.
- ¹⁹¹ Breza, Emily (2010): “Peer Pressure and Loan Repayment: Evidence from a Natural Experiment”, Working Paper.
- ¹⁹² Banerjee, Abhijit and Kaivan Munshi (2004): “How Efficiently is Capital Allocated? Evidence from the Knitted Garment Industry in Tirupur”, Review of Economic Studies. 71: 19–42.
- ¹⁹³ Banerjee, Abhijit and Esther Duflo (2004): “Do Firms Want to Borrow More? Testing Credit Constraints Using a Directed Lending Program”, Working Paper.
- ¹⁹⁴ Mookherjee, Dilip, Sujata Visaria and Ulf von Liliensfeld-Toal (2010): “The Distributive Impact of Reforms in Credit Enforcement: Evidence from Indian Debt Recovery Tribunals”, BREAD Working Paper 254.

Розділ 8

- ¹⁹⁵ Becker, Gary and Casey Mulligan (1997): “The Endogenous Determination of Time Preference”, Quarterly Journal of Economics. 112(3): 729–758.
- ¹⁹⁶ Rutherford, Stuart (2001): The Poor and Their Money. Oxford University Press: USA.
- ¹⁹⁷ Collins, Daryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford and Orlanda Ruthven (2009): Portfolios of the Poor: How the World’s Poor Live on \$2 a Day. Princeton University Press: Princeton and Oxford.
- ¹⁹⁸ Schaner, Simone (2010): “Cost and Convenience: The Impact of ATM Card Provision on Formal Savings Account Use in Kenya”, Working Paper.
- ¹⁹⁹ Duflo, Esther, Michael Kremer, and Jonathan Robinson (2007): “Why Don’t Farmers Use Fertilizer? Experimental Evidence from Kenya”, Unpublished.
- Duflo, Esther, Michael Kremer and Jonathan Robinson (2008): “How High Are Rates of Return to Fertilizer? Evidence from Field Experiments in Kenya”, American Economic Review. 98(2): 482–488.
- ²⁰⁰ Duflo, Esther, Michael Kremer and Jonathan Robinson (2009): “Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence”, NBER Working Paper. W15131.
- ²⁰¹ McClure, Samuel M., David I. Laibson, George Loewenstein, and Jonathan D. Cohen (2004): “Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards”, Science. 306:5695, 421–423.
- ²⁰² Ashraf, Nava, Dean Karlan and Wesley Yin (2006): “Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines”, Quarterly Journal of Economics. 121:2, 635–672.
- ²⁰³ Dupas, Pascaline, and Jonathan Robinson (2010). ISavings Constraints and Preventive Health Investments in Kenya?. Mimeo, UCLA.
- ²⁰⁴ (2009): “China — From poor areas to poor people : China’s evolving poverty reduction agenda — an assessment of poverty and inequality”, World Bank Poverty Assessment. Report 47349. Викладено на http://siteresources.worldbank.org/CHINAEXTN/Resources/318949-1239096143906/China_PA_Report_March_2009_eng.pdf.
- ²⁰⁵ Karlan, Dean and Sendhil Mullainathan (2010): “Debt Cycles”, Work in Progress.
- ²⁰⁶ Samphantharak, Krislert and Robert Townsend (2006) “Households as Corporate Firms: Constructing Financial Statements from Integrated Household Surveys”, Mimeo. UCSD and University of Chicago.

Розділ 9

- ²⁰⁷ Prahalaad, C. K. (2004): The Fortune at the Bottom of the Pyramid. Wharton School Publishing: New Jersey.

- ²⁰⁸. De Soto, Hernando (2000): *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Basic Books: New York.
- ²⁰⁹. Khanna, Tarun (2007): *Billions of Entrepreneurs: How China and India are Reshaping Their Futures — and Yours*. Harvard Business School Publishing: Boston, Massachusetts.
- ²¹⁰. De Mel, Suresh, David McKenzie and Christopher Woodruff (2008): “Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment”, *Quarterly Journal of Economics*. 123(4) 1329–1372.
- ²¹¹. McKenzie, David and Christopher Woodruff (2008): “Experimental Evidence on Returns to Capital and Access to Finance in Mexico”, *World Bank Economic Review*. 22(3) 457–482.
- ²¹². Samphantharak, Krislert and Robert Townsend (2006): “Households as Corporate Firms: Constructing Financial Statements from Integrated Household Surveys”, Mimeo. UCSD and University of Chicago.
- ²¹³. The study in Peru is: Karlan, Dean and Martin Valvidia *Teaching Entrepreneurship: Impact Of Business Training On Microfinance Clients and Institutions Review of Economics and Statistics*, forthcoming and Field, Erica, Jayachandran, Seema and Rohini Pande “Do Traditional Institutions Constrain Female Entrepreneurship? A Field Experiment on Business Training in India” *American Economic Review Papers and Proceedings*, May 2010.
- ²¹⁴. Alejandro Drexler, Greg Fischer, Antoinette Schoar, “Keeping it Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb” MIMEO, LSE.
- ²¹⁵. Foster, Andrew and Mark Rosenzweig (2007): “Economic Development and the Decline of Agricultural Employment”, *Handbook of Development Economics*. 4: 3051–3083.
- ²¹⁶. Atkin, David (2009): “Working for the Future: Female Factory Work and Child Height in Mexico”, Working Paper.
- ²¹⁷. Mushi, Kaivan (2003): “Networks in the Modern Economy: Mexican Migrants in the U.S. Labor Market”, *Quarterly Journal of Economics* 118(2): 549–599.
- ²¹⁸. Ardington, Cally. Anne Case, and Victoria Hosegood “Labor Supply Responses to Large Social Transfers: Longitudinal Evidence from South Africa” *American Economic Journal*, volume 1, issue 1, pp. 22–48, January 2009.

Розділ 10

- ²¹⁹. Reinikka, Ritva and Jakob Svensson (2004): “The Power of Information: Evidence from a Newspaper Campaign to Reduce Capture”, Working paper, IIES, Stockholm University.
- ²²⁰. Див., наприклад, пост Істерлі про випадкові контрольовані проби <http://aidwatchers.com/2009/07/development-experiments-ethical-feasible-useful>.
- ²²¹. Olken, Benjamin (2007): “Monitoring Corruption: Evidence from a Field Experiment in Indonesia”, *Journal of Political Economy*. 115(2): 200–249.
- ²²². Banerjee, Abhijit and Esther Duflo and Rachel Glennerster (2009): “Putting a Band-Aid on a Corpse: Incentives for Nurses in the Indian Public Health Care System”, *Journal of the European Economic Association*. 6 (2–3): 487–500.
- ²²³. Acemoglu, Daron and James Robinson (2005): *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. Cambridge University Press: New York, NY.
- ²²⁴. Acemoglu, Daron and James Robinson (2010) *Why Nations Fail*, forthcoming.
- ²²⁵. Acemoglu, Daron, Simon Johnson and James Robinson (2001): “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, *American Economic Review*. 91(5): 1369–1401.
- ²²⁶. Gunn, Dwyer (2009): “Can “Charter Cities” Change the World? A Q&A With Paul Romer”. *The New York Times*. September 29. “Charter Cities”, www.chartercities.org.

- ²²⁷. Collier, Paul (2007): *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries are Failing and What Can Be Done About It*. Oxford University Press: New York, NY.
- Collier, Paul (2009): *Wars, Guns, and Votes: Democracy in Dangerous Places*. HarperCollins; New York, NY.
- ²²⁸. Yoong, Joahenne, *Does Decentralization Reduce Childhood Immunization?*, mimeo, Stanford 2008
- ²²⁹. Pande, Rohini and Christopher Udry (2005): “Institutions and Development: A View from Below”. Yale Economic Growth Center Discussion Paper. 928.
- ²³⁰. World Bank (2003): *World Development Report 2004: Making services work for poor people*.
- ²³¹. Olken, Benjamin (2007): “Monitoring Corruption: Evidence from a Field Experiment in Indonesia”, *Journal of Political Economy*. 115(2): 200–249.
- ²³². Chattopadhyay, Raghavendra and Esther Duflo (2004): “Women as Policy Makers: Evidence from a Randomized Policy Experiment in India”, *Econometrica*. 72(5): 1409–1443.
- ²³³. Jones, Benjamin and Benjamin Olken (2006): “Do Leaders Matter? National Leadership and Growth Since World War II”, *Quarterly Journal of Economics*. 120(3): 835–864.
- ²³⁴. Easterly, William (2006): “The Big Push Deja Vu: A Review of Jeffrey Sachs, *The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time*”, *Journal of Economic Literature*. 44(1): 96–105.
- ²³⁵. Olken, Benjamin (2007): “Monitoring Corruption: Evidence from a Field Experiment in Indonesia”, *Journal of Political Economy*. 115(2): 200–249.
- ²³⁶. Banerjee, Abhijit, Esther Duflo, Daniel Keniston and Nina Singh “Making Police Reform Real: The Rajasthan Experiment” Draft, MIT.
- ²³⁷. Banerjee, Abhijit, Rukmini Banerji, Esther Duflo, Rachel Glennerster, and Stuti Khemani (2010): “Pitfalls of Participatory Programs: Evidence from a Randomized Evaluation in Education in India”, *American Economic Journal: Economic Policy*. 2(1): 1–20.
- ²³⁸. Kremer Michael, and Christe Vermeeshl. *School Committee Empowerment: Preliminary Notes*. Mimeo, Harvard University; 2005.
- ²³⁹. Bjorkman, Martina and Jakob Svensson (2007): “Power to the People: Evidence from a Randomized Field Experiment of a Community-Based Monitoring Project in Uganda”, *World Bank Policy Research Working Paper*. 4268.
- ²⁴⁰. Wantchekon, Leonard (2003): “Clientelism and Voting Behavior: Evidence from a Field Experiment in Benin”, *World Politics*. 55(3): 399–422.
- ²⁴¹. Banerjee, Abhijit and Rohini Pande (2007): “Ethnic Preferences and Politician Corruption,” *KSG Working Paper*. RWP07–031.
- ²⁴². Banerjee, Abhijit, Donald Green, Jennifer Green and Rohini Pande (2009): “Can Voters be Primed to Choose Better Legislators? Experimental Evidence from Rural India,” *Working Paper*.
- ²⁴³. Ferraz, Claudio and Frederico Finan (2008): “Exposing Corrupt Politicians: The Effects of Brazil’s Publicly Released Audits on Electoral Outcomes”, *Quarterly Journal of Economics*. 123(2): 703–745.
- ²⁴⁴. Banerjee, Abhijit, Selvan Kumar, Rohini Pande and Felix Su (2010): “Do Informed Voters Make Better Choices? Experimental Evidence from Urban India”, *Working Paper*.
- ²⁴⁵. *Trends in Maternal Mortality: 1990 to 2008 Estimates developed by WHO, UNICEF, UNFPA and The World Bank* WHO Press, 2010.
- ²⁴⁶. Bhavani, Rikhil (2009): “Do Electoral Quotas Work After They Are Withdrawn? Evidence from a Natural Experiment in India”, *American Political Science Review*. 103(1): 23–35.

Післямова

- ²⁴⁷. Beaman, Lori, Raghavendra Chattopadhyay, Esther Duflo, Rohini Pande and Petia Topalova (2009): “Powerful Women: Does Exposure Reduce Bias?” *Quarterly Journal of Economics*. 124(4): 1497–1540.



Абхіджіт Банерджі

Естер Дуфло



ЕКОНОМІКА БІДНОСТІ



Як звільнити світ від злиднів

