

ЕКОНОМІКА

здорового глузду

*Про особистий і суспільний
добробут для всіх і кожного*



*Джеймс Д. Гвартні, Річард Л. Строун,
Дуайт Р. Лі, Тоні Х. Ферраріні,
Джозеф П. Калхун, Рендалл К. Файлер*

Економіка здорового глузду

Про особистий і суспільний добробут для всіх і кожного

Редакція для країн Центральної та Східної Європи, а також країн колишнього Радянського Союзу

ДЖЕЙМС Д. ГВАРТНІ

Університет штату Флорида

РІЧАРД Л. СТРОУП

Університет штату Північна Кароліна

ДУАЙТ Р. ЛІ

Південний методистський університет

ТОНІ Х. ФЕРРАРІНІ

Університет Північного Мічигану

ДЖОЗЕФ П. КАЛХУН

Університет штату Флорида

РЕНДАЛЛ К. ФАЙЛЕР

Хантерський коледж та Центр післядипломної освіти Міського університету Нью-Йорка (CUNY)

«Економіка здорового глузду: про особистий і суспільний добробут для всіх і кожного».
Автори: Джеймс Д. Гвартні, Річард Л. Строуп, Дуайт Р. Лі, Тоні Х. Ферраріні, Джозеф П.
Калхун, Рендалл К. Файлер.

Книга вперше опублікована у 2020 році.

Economic Fundamentals Initiative, 110 Jabez Street 1060, Newark, New Jersey NJ 07105,
USA.

Редакція для країн Центральної та Східної Європи, а також країн колишнього
Радянського Союзу. Адаптація третього видання книги «Економіка здорового глузду: про
багатство та процвітання для всіх і кожного». Автори: Джеймс Д. Гвартні, Річард Л.
Строуп, Дуайт Р. Лі, Тоні Х. Ферраріні, Джозеф П. Калхун.

© *Economic Fundamentals Initiative*

*Ця книга ліцензована за ліцензією Creative Commons Attribution — «із зазначенням
авторства — некомерційна — без похідних», міжнародна версія 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0).
Текст ліцензії доступний за посиланням <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>*



ISBN 978-1-952729-10-2

www.econfun.org

Зміст

Передмова

Частина 1. Дванадцять ключових елементів економіки

Елемент 1.1. Стимули мають значення

Елемент 1.2. Ніщо не дається задарма

Елемент 1.3. Рішення приймаються за граничним принципом

Елемент 1.4. Вигоди від торгівлі

Елемент 1.5. Трансакційні витрати мають значення

Елемент 1.6. Ціни створюють рівновагу

Елемент 1.7. Прибуток спрямовує підприємства в напрямку продуктивності

Елемент 1.8. Що більша корисність, то вищий дохід

Елемент 1.9. Дохід і багатство ґрунтуються на цінності

Елемент 1.10. Економічний поступ має багато джерел

Елемент 1.11. Корисність «невидимої руки»

Елемент 1.12. Непередбачені наслідки створюють проблеми

Частина 2. Сім основних джерел економічного поступу

Елемент 2.1. Правова система

Елемент 2.2. Конкурентні ринки

Елемент 2.3. Розумне й обмежене регулювання

Елемент 2.4. Ефективні ринки капіталу

Елемент 2.5. Монетарна стабільність

Елемент 2.6. Розсудлива фіскальна політика

Елемент 2.7. Вільна торгівля

Частина 2. Підсумкові міркування

Частина 3. Десять ключових елементів економічного мислення про роль уряду

Елемент 3.1. Захист прав і виробництво обмеженої кількості товарів і послуг

Елемент 3.2. Регулювання монополій

Елемент 3.3. Пом'якшення наслідків провалів ринку

Елемент 3.4. Розуміння політичного тиску

Елемент 3.5. Прийняття правових норм для обмеження впливу груп особливих інтересів

Елемент 3.6. Запобігання надмірним витратам і дефіциту державного бюджету

Елемент 3.7. Запобігання субсидуванню, не ґрунтованому на економічній логіці

Елемент 3.8. Недопущення неефективності, зокрема у разі доцільного субсидування

Елемент 3.9. Централізоване планування ніколи не давало належного результату

Елемент 3.10. Конкуренція та точки опори зовні мають ключове значення

Частина 3. Підсумкові міркування

Частина 4. Дванадцять ключових елементів управління особистими фінансами

Елемент 4.1. Визначення своєї порівняльної переваги

Елемент 4.2. Підвищення своєї цінності для інших

Елемент 4.3. Планування витрат та заощаджень

Елемент 4.4. Розумне управління фінансами

Елемент 4.5. Два способи ефективнішого використання грошей

Елемент 4.6. Передбачення коштів на покриття неочікуваних витрат

Елемент 4.7. Сила складних відсотків

Елемент 4.8. Диверсифікація активів

Елемент 4.9. Розуміння неможливості завжди отримувати прибуток

Елемент 4.10. Узгодження в часі тривалості інвестицій з власними фінансовими потребами

Елемент 4.11. Зниження ризиків

Елемент 4.12. Захист за допомогою страхування

Частина 4. Підсумкові міркування

Підсумкові роздуми та слова подяки

Примітки

Література, використана в елементах

Сила стимулів

[Необраний шлях](#)

[Можливості та витрати](#)

[Ринки та маржиналізм](#)

[Спеціалізація та багатство](#)

[Отримання прибутку ціною людських життів](#)

[Я, Олівець. Моє родинне дерево](#)

[Створення робочих місць чи створення багатства?](#)

[Що видно і чого не видно](#)

[Валовий внутрішній продукт \(ВВП\): що це таке, і як він вимірюється?](#)

[Приватна власність та альтернативні витрати](#)

[Скорочення кількості земель сільськогосподарського призначення](#)

[Цензурування закликів про допомогу](#)

[Ринки та свобода](#)

[Несправедлива конкуренція з сонцем](#)

[Не ваше, щоб розпоряджатися](#)

[Політика та зовнішня торгівля](#)

[Виробництво енергії чи енергозбереження](#)

[Соціальна співпраця та ринок](#)

[Україні не обійтися без справжньої конституційної реформи](#)

[Рекомендована додаткова література](#)

[Глосарій](#)

[Про авторів](#)

[Науково-консультативний комітет](#)

[Наші експерти](#)

[Перекладачі](#)

Передмова

Автори цієї книги хочуть, щоб ваше життя було успішним і повноцінним. Крім того, ми хочемо, щоб ви та будь-хто інший жили в середовищі, яке кожному дає змогу максимально реалізовувати свій потенціал і заохочує самореалізацію. Ми вважаємо, що для досягнення цієї мети керівники держави та прості громадяни мають розуміти основні засади економіки. Економічні рішення та економічна політика впливають на кожного з нас майже в усіх сферах нашого повсякденного життя — часто у спосіб, який не завжди вдається збагнути повністю. Нас постійно вражає ступінь економічної безграмотності політиків та виборців. Погане розуміння економіки небезпечно скрізь, але найпоширенішим та особливо шкідливим воно є саме в країнах, що розвиваються, та в посткомуністичних країнах із перехідною економікою. Основоположна мета проекту «Економіка здорового глузду» — зробити основні надбання нашої професії доступними для всіх і кожного.

Усвідомлюючи велику цінність вашого часу, ми уклали це видання так, щоб звести до мінімуму потребу в заучуванні нових термінів, зубрінні формул і засвоюванні різних тонкощів, які цікаві лише економістам-професіоналам. Натомість ми зосереджуємось на по-справжньому важливих питаннях економіки, відповіді на які допоможуть вам приймати правильні рішення, ліпше розбиратися у чимраз складнішому світі й отримувати від життя більше задоволення.

Незалежно від рівня ваших економічних знань, ця книга навчить вас важливих речей. Ми постаралися, щоб вона була лаконічна, добре структурована та зручна для читача. Як показує назва нашої роботи, ми вважаємо, що основні принципи економіки віддзеркалюють, насамперед, здоровий глузд. Наша робота змушує ці принципи працювати, демонструючи їх здатність пояснювати події реального життя.

Ми прагнемо допомогти вам зрозуміти, чому одні країни процвітають, а інші — ні. У цій книзі ми розглядаємо політичний процес та досліджуємо відмінності між державним і ринковим розподілом. Ця книга буде корисною навіть для студентів старших курсів, які вивчають економіку та бізнес, тому що вона об'єднує все в «єдину картину». Ви маєте змогу забути на якийсь час про складні формули, заплутані моделі та математичні методи, властиві економічній професії, й натомість зосередитись на тих економічних принципах, які у свій час привернули вашу увагу саме до економіки.

Матеріали курсу призначені для того, щоб закласти міцні підвалини знань —

особливо у тих читачів, які у майбутньому можуть більше не вивчати економіку, а також у простих громадян, що прагнуть розібратись у тому, як функціонує навколишній світ. Ця книга написана для учнів середніх шкіл, студентів, що здобувають освіту неекономічного профілю (наприклад, у сфері права чи журналістики), та, головним чином, для всіх і кожного.

З огляду на те, що колектив авторів «Економіки здорового глузду» з нетерпінням прагне поділитись своїми напрацюваннями з викладачами, ми можемо провести практичні семінари на території США, що дадуть викладачам змогу найбільш ефективно скористатись нашими матеріалами. Для одержання додаткової інформації про ці заходи відвідайте наш сайт <http://www.econfun.org>.

Через тридцять років після падіння Берлінської стіни багато хто ставить під сумнів темпи та напрямки перетворень. Дуже важливо, щоб жителі регіону не піддавались брехливим обіцянкам «неліберальної демократії» чи «державного капіталізму». Багато людей поклали на вітвар політичної та економічної свободи регіону свій час, свою кар'єру та навіть своє життя. Ми присвячуємо нашу книгу цим героям боротьби за свободу.

ЧАСТИНА 1.

Дванадцять ключових елементів економіки

ЕКОНОМІКА

НАУКА ПРО ТЕ, ЯК ЛЮДИ, УРЯДИ,
ПІДПРИЄМСТВА ТА ІНШІ ОРГАНІЗАЦІЇ
РОБЛЯТЬ ВИБІР, ЩО ВПЛИВАЄ НА
РОЗМІЩЕННЯ ТА РОЗПОДІЛ ОБМЕЖЕНИХ
РЕСУРСІВ

Дванадцять ключових елементів

1. **Стимули**^(?) мають значення: зміни у вигодах і витратах передбачуваним чином впливають на вибір.
2. Ніщо не дається задарма: кількість товарів обмежена, тому нам доводиться робити вибір.
3. Рішення приймаються за граничним принципом: якщо ми хочемо отримати максимальну віддачу від наших ресурсів, вибір треба робити тільки тоді, коли граничні вигоди перевищують граничні витрати.
4. Торгівля сприяє економічному поступу.
5. Трансакційні витрати є перешкодою для торгівлі.
6. Ціни забезпечують баланс між вибором покупців і вибором продавців.
7. Прибуток орієнтує підприємства на продуктивну діяльність, яка підвищує цінність ресурсів, тоді як збитки відвертають їх від нерациональної діяльності, що знижує вартість ресурсів.

8. Люди отримують дохід, надаючи іншим цінні для них речі.
9. Джерелом високого рівня життя є виробництво товарів і послуг, які люди цінують, а не тільки створення робочих місць.
10. Економічний розвиток відбувається насамперед завдяки торгівлі, **інвестиціям**^(?), застосуванню ефективніших методів діяльності й сильним економічним інститутам.
11. «Невидима рука» ринкових цін орієнтує покупців і продавців на діяльність, яка сприяє загальному добробуту.
12. Занадто часто довгострокові наслідки, або **вторинні ефекти**^(?), дії ігноруються.

Вступ

Відео:

«Секрет щастя»

Життя — це постійний вибір, а суть **економіки**^(?) — в тому, як стимули впливають на цей вибір і формують наше життя. Вибір щодо нашої освіти, того, як ми витрачаємо й інвестуємо кошти, що ми робимо на робочому місці, і багато інших особистих рішень впливають на наш добробут і якість життя. Окрім того, наш вибір як виборців та громадян впливає на закони або «правила гри», і ці правила чинять величезний вплив на нашу свободу і процвітання. Щоб здійснювати розумний вибір, як для себе, так і для суспільства в цілому, ми повинні розуміти деякі основні принципи того, як люди вибирають, що мотивує їхні дії, і як їхні дії впливають на їхній особистий добробут і добробут інших. Отже, економіка займається вивченням процесів прийняття людьми рішень, а також аналізом сил, які лежать в основі вибору, і наслідків цих рішень для функціонування суспільств.

Економічний спосіб мислення передбачає інтеграцію ключових концепцій у ваш процес мислення. У наступному розділі представлено дванадцять концепцій, які мають вирішальне значення для розуміння економіки та причин, чому деякі країни переживають економічне зростання і досягають високих рівнів доходів, тоді як інші перебувають у стані застою й залишаються бідними. Ви дізнаєтесь про такі речі, як істинне значення витрат, чому ціни важливі, як торгівля сприяє економічному процвітання, і чому

виробництво речей, які цінують люди, лежить в основі нашого рівня життя. У наступних частинах книги ці концепції буде використано для розкриття інших надзвичайно важливих тем.

ЕЛЕМЕНТ 1.1.

Стимули мають значення

Зміни у вигодах і витратах передбачуваним чином впливають на вибір.

Вся економіка ґрунтується на одному простому принципі: зміни в стимулах передбачуваним чином впливають на поведінку людини. Стимули піддаються впливу як грошових, так і негрошових факторів. Якщо якийсь товар чи послуга дорожчає, імовірність того, що люди їх вибиратимуть, знижується. Відповідно, коли вигоди від певного варіанту зростають, люди вибиратимуть його з більшою імовірністю. Ця проста ідея, яку іноді називають основним постулатом економіки, є потужним інструментом, оскільки вона застосовується майже до всього, що ми робимо.

Люди з меншою імовірністю вибиратимуть варіант, коли він стає дорожчим. Подумайте про сенс цього твердження. Запізнюючись на призначену зустріч, людина з меншою ймовірністю знайде час, щоб зупинитися для дружньої розмови з приятелем. У холодний і дощовий день менше людей вирушають на пікнік. Підвищення цін знизить кількість проданих одиниць товару. Відвідуваність занять у коледжі знижується за день до канікул. У кожному випадку пояснення однакове: коли варіант дорожчає, його вибирають рідше.

Так само, коли вигоди від вибору зростають, люди вибирають цей варіант з більшою імовірністю. Людина, найімовірніше, підніме з тротуару євро чи долар, ніж цент. Студенти прийдуть на заняття і будуть уважнішими, коли вони знають, що цей матеріал буде винесено на іспит. Клієнти роблять більше покупок у магазинах, які пропонують низькі ціни, високоякісне обслуговування та зручно розташовані. Робітники працюють старанніше й ефективніше, якщо вони отримують за це винагороду. Всі ці результати чітко передбачувані та лише відображають постулат економіки «стимули мають значення».

Відео:

«Роль стимулів»

Прочитайте:

«Сила стимулів» за авторством Дуайта Лі

Цей основний постулат пояснює, як коливання ринкових цін змінюють стимули у такий спосіб, що вони координують дії покупців і продавців. Якщо покупці бажають придбати якогось товару більше, ніж виробники готові (або здатні) продати, його ціна незабаром підніметься. При зростанні ціни продавці охочіше пропонуватимуть товар, тоді як покупці купуватимуть його менше, що триватиме допоки вища ціна не приведе обсяги попиту й обсяги пропозиції до рівноваги. На цьому етапі ціна стабілізується.

Що ж відбувається, якщо процес розвивається у зворотному напрямку: якщо продавці бажають постачати більше, ніж покупці готові придбавати? Якщо продавці не зможуть продати всі свої товари за поточною ціною, їм доведеться знизити ціну товару. У свою чергу, знижена ціна спонукатиме людей купувати більше, але також знеохотить виробників підтримувати наявні обсяги виробництва, оскільки постачання продукту за новою нижчою ціною є для них менш привабливим. Знову ж таки, зміна ціни приводить обсяг попиту з боку споживачів до рівноваги з обсягом пропозиції з боку виробників. На цьому етапі ціна стабілізується.⁽¹⁾

Наприклад, внаслідок несприятливої погоди в штаті Джорджія (США) ціни на персики влітку 2014 року зросли майже на 180% проти попереднього року. Попри величезне подорожчання, споживачі не скаржилися. Чому? Коли внаслідок зростання цін купівля персиків стала вимагати більше витрат, більшість споживачів просто повністю або частково замінили їх іншими фруктами та зробили запаси джему на зиму з груш або айви замість них.

Крім того, на ріст цін на персики відреагували не тільки покупці, а й продавці. Фермери, що постачають персики, посадили нові дерева. Інші фермери вирубали свої яблуневі та грушеві сади та натомість посадили персикові дерева. Зрештою, через два роки — коли нещодавно посаджені дерева почали плодоносити, — ціна на персики впала внаслідок збільшення пропозиції.

Стимули також впливають на політичний вибір. Навряд чи варто вважати, що людина, яка робить вибір у кабіні для голосування, буде чинити значно інакше, ніж коли робить вибір у торговому центрі. У більшості випадків виборці ймовірніше підтримають політичних кандидатів і політичний курс, які, на їхню думку, забезпечать їм найбільші особисті вигоди з мінімумом витрат. Вони зазвичай відхилятимуть політичні

альтернативи, що передбачають високі особисті витрати порівняно з вигодами, які вони сподіваються отримати. Наприклад, громадяни похилого віку неодноразово голосували проти кандидатів та пропозицій, які зменшили б їхні пенсійні виплати. Слабкі результати кандидатів від партії «Єдина Росія» на губернаторських виборах у Росії у вересні 2018 року повсюдно пояснюють незгодою із запропонованими скороченнями пенсійних виплат. Аналогічно, опитування свідчать, що студенти активно підтримують освітні гранти для студентів вишів.

Роль стимулів не можна недооцінювати. Вони — частина людської природи. Стимули мають таке саме значення в умовах **соціалізму**^(?), як і при **капіталізмі**^(?). У колишньому Радянському Союзі керівництво і працівники склозаводів якийсь час отримували винагороду відповідно до тону ваги виробленого листового скла. Оскільки їхні доходи залежали від ваги скла, більшість заводів виготовляли таке товсте листове скло, що через нього ледве можна було щось побачити. Як наслідок, правила було змінено: тепер керівництво отримувало винагороду залежно від кількості квадратних метрів виробленого скла. Пристосувавшись до цих правил, радянські підприємства виготовляли настільки тонке скло, що воно легко ламалося. Аналогічно, коли були встановлені квоти на кількість взуття для польських фабрик, яким, до того ж, дали дуже мало шкіри, не дивно, що у кінцевому підсумку ринок був перенасичений дитячим взуттям.

Дехто вважає, що стимули мають значення лише тоді, коли люди є жадібними та егоїстичними. Це не так. Поведінку людей зумовлює цілий ряд причин, як егоїстичних, так і благородних. Зміни особистих витрат і вигод впливають на вибір як егоцентричних, так і альтруїстичних особистостей. Наприклад, як егоїст, так і альтруїст з більшою імовірністю будуть намагатися врятувати дитину з мілкого басейну, ніж зі швидкої течії, що наближається до водоспаду Деттіфосс⁽²⁾. І обидва скоріше віддадуть нужденному свій поношений одяг, а не найкраще вбрання.

Хоча ніхто не звинуватить сьогодні покійну албанську місіонерку матір Терезу у жадібності, її своєкорисливість змушувала її також реагувати на стимули. Коли організація матері Терези «Місіонери милосердя» спробувала відкрити притулок для безхатченків у місті Нью-Йорк, муніципалітет зажадав дорогого перепланування будівлі. Організація відмовилася від проєкту. Це рішення не відображало будь-якої зміни у прагненні матері Терези й надалі допомагати бідним. Натомість воно показало зміну стимулів. Коли вартість допомоги бідним у Нью-Йорку зросла, мати Тереза вирішила, що її ресурси принесуть більше користі деінде⁽³⁾. Зміни в стимулах впливають на наші варіанти вибору, що своєю чергою спонукає нас до прийняття конкретних рішень,

незалежно від поєднання корисливих, матеріалістичних цілей з одного боку, і співчутливих, альтруїстичних цілей з іншого.

ЕЛЕМЕНТ 1.2.

Ніщо не дається задарма

Кількість товарів обмежена, і тому нам доводиться робити вибір.

Реальність життя на нашій планеті така, що **виробничі ресурси^(?)** обмежені, тоді як прагненням людей отримувати товари та послуги практично немає меж. Чи хотіли б ви мати новий одяг, розкішний човен або провести відпустку у швейцарських Альпах? А як щодо додаткового часу для відпочинку, відновлення сил та подорожей? Чи мрієте ви під'їжджати на своєму новісінькому Porsche до власного будинку на узбережжі океану? Більшість із нас хотіла б мати всі ці речі та багато чого іншого. Однак нас стримує **обмеженість ресурсів^(?)**, включаючи нестачу часу.

Через те, що ми не можемо мати стільки всього, скільки хотіли б, ми змушені вибирати з-поміж альтернатив. Ніщо «не дається задарма». Займаючись чимось одним, ми вимушені жертвувати можливістю зробити щось інше, важливе для нас. Тому економісти вважають всі **витрати альтернативними^(?)**.



Хазяїн: Сподіваюся, ти усвідомлюєш, що кожна «прогулянка» коштує 175 доларів мого оплачуваного часу.

Собака: Сподіваюся, ти усвідомлюєш, що я твій єдиний друг.

Stu's Views © Stu, 2004. Всі права збережено
www.STUS.com

Прочитайте:

«Необраний шлях» за авторством Роберта Фроста

Багато витрат вимірюються **грошима**^(?), однак вони також є альтернативними витратами. Гроші, які ви витрачаєте на певну купівлю, — це гроші, які ви вже не зможете витратити на інші речі. Альтернативна вартість вашої купівлі — це оцінена вами вартість тих благ, від яких ви тепер повинні відмовитись, тому що вже витратили гроші на цю купівлю. Однак, навіть якщо вам не потрібно витрачати гроші, щоб щось зробити, це зовсім не означає, що така дія нічого не коштує. Вам не треба витрачати гроші, щоб прогулятися й помилуватися гарним заходом сонця, однак така прогулянка має альтернативну вартість. Витрачений на прогулянку час можна було б використати на якісь інші важливі для вас справи, наприклад відвідання друга або читання книги.

Відео:

«Альтернативна вартість»

Часто кажуть, що деякі речі настільки важливі, що ми повинні їх робити попри їхню вартість. Таке твердження, на перший погляд, може здатися розумним і служити ефективним способом спонукати людей витрачати більше грошей на цінні для нас речі, до оплати яких ми хотіли б їх залучити. Однак щойно ми усвідомлюємо, що витрати включають вартість втрачених альтернатив (тобто альтернатив, які ми відкинули), необґрунтованість їх ігнорування стає очевидною. Твердження, що ми повинні зробити щось незалежно від його вартості, насправді означає, що ми повинні зробити це, не враховуючи вартості альтернатив. При виборі між взаємозаперечливими (але однаково привабливими) альтернативами найкращим вибором є альтернатива з найменшими витратами.

Будь-який вибір, чи то споживачів, чи виробників, передбачає витрати. Вартість товару, відображена в його ціні, допомагає нам, як споживачам, порівняти наше бажання придбати цей продукт із бажанням отримати альтернативні речі, які ми могли б придбати натомість. Якщо ми не будемо враховувати витрати, це може призвести до того, що ми витрачатимемо наш дохід на придбання «не тих» речей, тобто товарів і послуг, менш цінних для нас, ніж інші речі, які ми могли б придбати натомість.

Виробники також несуть витрати, і це витрати на ресурси, які використовуються для виготовлення товару або надання послуги. Наприклад, використання таких ресурсів, як пиломатеріали, сталь і гіпсокартон, для будівництва нового будинку забирає ресурси, необхідні для виробництва інших об'єктів, як-от лікарні та школи. Висока вартість

ресурсів свідчить про те, що покупці та продавці на інших ринках вважають, що ці ресурси мають інші цінні варіанти використання. Фірми, що ставлять за мету максимізацію прибутку, беруть до уваги такі сигнали та вживають відповідних заходів, наприклад шукають дешевші замітники. Однак заходи урядової політики можуть порушувати дію цих сигналів. Держава може запроваджувати податки або субсидії, щоб заручитися підтримкою потенційних прихильників шляхом зниження цін, які формуються на вільних і **відкритих ринках**^(?). Однак такі заходи знижують здатність ринкових стимулів спрямовувати ресурси в ті галузі, де споживачі, зрештою, зваживши всі за і проти, найбільше їх цінують. Класичний приклад трапився в Грузії в 1991–1994 роках. Уряд заморозив ціни на хліб на рівні, нижчому від ринкового, внаслідок чого споживачам доводилося вистоювати в чергах, які інколи витягувалися більш ніж на кілометр. У день, коли **контроль за рівнем цін**^(?) було скасовано, запаси товару в магазинах раптом стали достатніми, а черги зникли! Подібне явище спостерігалось також у Грузії у 2006 році: вибух на трубопроводі, яким постачався газ із Росії, спричинив різкий зліт попиту на газ для опалення. Щоб запобігти **«роздуванню цін»**^(?), було встановлено контроль за рівнем цін на газ, і знову стали вишиковуватися довгі черги. Це тривало доти, доки не було скасовано регулювання цін та дозволено їх підвищення до рівноважного ринкового рівня.

Політики, урядовці та **лобісти**^(?) часто говорять про «безкоштовну освіту», «безкоштовну медичну допомогу» або «безкоштовне житло». Ця термінологія є оманливою. Ці речі не безкоштовні. Для виробництва кожної з них потрібні ресурси, обсяг яких обмежений. Крім того, існують альтернативні способи їх використання. Наприклад, будівлі, **робоча сила**^(?) та інші ресурси, що використовуються для організації шкільної освіти, можуть натомість бути використані для збільшення обсягу виробництва харчових продуктів, розвитку інфраструктури відпочинку та розваг, охорони навколишнього середовища або покращення якості медичної допомоги. Вартість шкільної освіти — це ціна товарів, якими необхідно пожертвувати. Держава може перерозподіляти витрати, але не здатна їх усунути. Коли держава проводить великомасштабну рекламну кампанію, щоб спонукати людей відкладати гроші на пенсію, то зазвичай такий захід виявляється неефективним, тоді як формування особистих накопичень за допомогою ощадного рахунку з відкладеним оподаткуванням буде більш розумним рішенням.

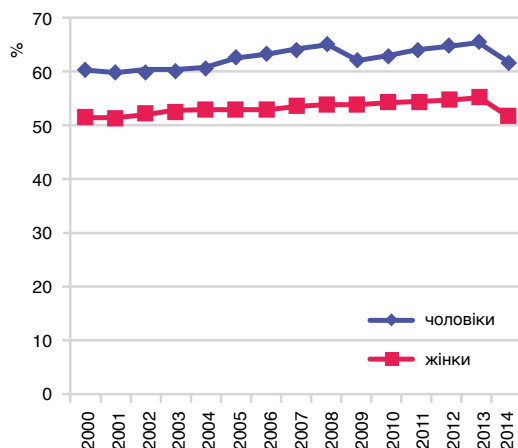
Альтернативна вартість — важливе поняття. Все в нашому житті пов'язано з альтернативною вартістю. Ми всі живемо у світі обмежених ресурсів і тому змушені вибирати. Звертаючи увагу на альтернативні витрати, ми зможемо краще розуміти світ, у

якому живемо. Подумайте про вплив альтернативної вартості на зайнятість, народжуваність і приріст населення — питання, які, на думку багатьох, не належать до сфери застосування концепції альтернативних витрат.

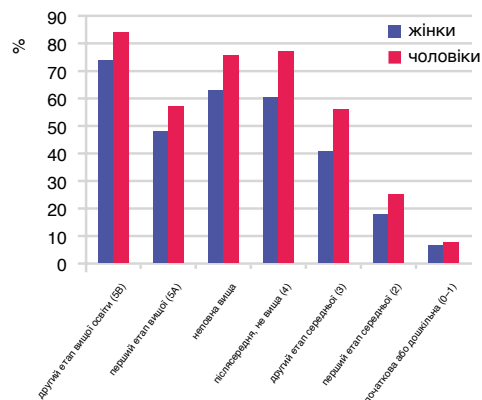
Ви коли-небудь замислювалися над тим, чому більш освічені жінки працевлаштовані частіше, ніж менш освічені? Відповідь криється в альтернативній вартості. Жінки з вищим рівнем освіти матимуть кращі можливості отримання доходів на ринку праці, а тому залишатися вдома їм буде дорожче. Статистичні дані підтверджують таке пояснення. У 2014 році в Україні рівень зайнятості серед працездатних жінок віком від п'ятнадцяти до шістдесяти чотирьох років, які завершили другий етап вищої освіти, становив понад 70%, тоді як рівень зайнятості серед жінок із неповною вищою та повною середньою освітою складав, відповідно, 62% і 40%⁽⁴⁾. Як і передбачає економічна теорія, якщо з фінансових міркувань жінкам буде вигідніше витратити свій час на роботу, а не на домашні справи, то такий варіант вони й вибиратимуть.

Рисунок 1. Рівень зайнятості за статтю (серед населення віком 15–64 років) в Україні, у відсотках

а) Рівень зайнятості за статтю, 2000–2014 рр.



б) Рівень зайнятості населення за статтю та освітою, 2014 р.



Джерело: Labor Force Survey 2014.

Як думаєте, що відбувається з рівнем народжуваності, коли економіка розвивається і доходи зростають? Час, витрачений на домашні обов'язки, скорочує час, доступний для оплачуваної роботи. При зростанні заробітної плати підвищується альтернативна вартість народження дітей і утримання великої сім'ї. Тому зниження рівня народжуваності й уповільнення темпів зростання чисельності населення є прогнозованим результатом. Цей аналіз підтверджується на практиці. Протягом останніх двох століть зростання доходу на душу населення недовзі супроводжувалося скороченням народжуваності й уповільненням темпів зростання чисельності населення. До того ж, ця особливість була характерною для кожної країни. Попри широко розповсюджені культурні, релігійні, етнічні та організаційно-політичні відмінності між країнами, зростання альтернативної вартості народження дітей здійснило однаковий вплив на рівень народжуваності у всіх випадках.

Альтернативна вартість є потужним інструментом і ще неодноразово буде застосовуватись в цій книзі. Залучення цього інструменту до вашого процесу мислення допоможе вам розуміти реальну поведінку споживачів, виробників, підприємців, політичних діячів та інших осіб, які приймають рішення. А ще важливіше те, що це поняття також допоможе вам робити більш зважений вибір.

Прочитайте:

«Можливості та витрати» за авторством Дуайта Лі

ЕЛЕМЕНТ 1.3.

Рішення приймаються за граничним принципом

Якщо ми хочемо одержати максимальну віддачу від наявних ресурсів, нам слід обирати лише ті варіанти дій, граничні доходи яких перевищують граничні витрати на них.

Відео:

«Мислення за граничним принципом»

Якщо ми хочемо якомога ефективніше використовувати свої ресурси, ми маємо вчиняти такі дії, вигоди від яких є більшими за витрати на них, і відхиляти варіанти дій, якщо витрати на них перевищують вигоди. Цим принципом продуманого прийняття рішень мають керуватися люди, підприємства, державні службовці та суспільство в цілому.

Майже будь-який вибір здійснюється за граничним принципом. Це означає, що вибір майже завжди пов'язаний з отриманням додаткових одиниць благ (або зменшенням їх кількості), а не з альтернативою «все або нічого». Слово «**граничний**»^(?) можна замінити словом «додатковий». Можна поставити питання так: «А якими є граничні (або «додаткові») витрати на виробництво чи придбання ще однієї одиниці товару?» Рішення, що приймаються за граничним принципом, можуть бути пов'язані як зі значними, так і з незначними змінами. «Ще однією одиницею» може виявитись нова сорочка, новий будинок, новий завод, чи навіть витрачений час — коли студентка обирає, чим би їй зайнятися. Усі ці рішення мають граничну природу, адже при їх прийнятті доводиться враховувати додаткові витрати та вигоди.

Людям зазвичай не доводиться приймати рішень за принципом «усе або нічого», вибираючи, скажімо, поїсти їм чи вдягтись. Вони, натомість, порівнюють граничні вигоди (трохи більше їжі) з граничними витратами (трохи менше одягу або трохи менше чогось іншого). Приймаючи рішення, люди порівнюють не загальну вартість їжі та загальну вартість одягу, а радше їхні граничні вартості. Крім того, ми вибираємо варіанти лише

тоді, коли граничні вигоди перевищують граничні витрати.

І, звичайно, деякі товари мають неподільний, дискретний характер. Купити трохи більше харчів та дещо меншу квартиру легко, а от народити пів дитини, приймаючи рішення про кількість дітей у родині, неможливо. Однак граничний принцип стосується навіть таких товарів. Батьки можуть вкладати більше або менше коштів в розвиток своєї дитини (наприклад, в додаткове навчання, музичні заняття, гуртки та інші види освіти, які, на думку батьків, сприятимуть успіху або щастю дитини в житті). Споживачі можуть купувати автомобілі трохи нижчої якості в разі підвищення цін на авто (або довше користуватись тим автомобілем, який вони вже мають). Той факт, що місце проживання часто визначає, в яку школу підуть діти, є особливо проблематичним для сімей у тому разі, якщо державна політика зобов'язує дітей ходити до найближчої школи за місцем проживання, а не дає батькам можливість обирати школи за їх якістю та відповідно до потреб їхніх дітей. Ще складніше робити вільний вибір у країнах на кшталт Китаю, де держава суворо контролює місце проживання (та пов'язане з ним місце навчання).

Так само і керівник підприємства, що планує побудувати новий завод, неодмінно замислиться над тим, чи є **граничні вигоди**^(?) від будівництва нового заводу (наприклад, додаткові доходи від продажу продукції) більшими за **граничні витрати**^(?) (видатки на будівництво та облаштування нової будівлі). Якщо ні, то і керівникові, і компанії краще утриматися від будівництва нового заводу.

Граничний принцип потрібен також і при ухваленні дієвих рішень у політичній сфері. Розгляньмо політичне рішення про те, наскільки великих зусиль суспільство має докласти для усунення наслідків забруднення довкілля. Якби нас спитали, який рівень забруднення ми маємо дозволити, багато хто просто сказав би, що жодного: інакше кажучи, ми маємо знизити забруднення до нуля. Саме таку відповідь можна було б отримати й під час голосування. Проте мислення за граничним принципом вказує на неймовірну марнотратність цього рішення.

Якщо рівень забруднення високий — настільки високий, що ми аж задихаємось, гранична вигода від зниження рівня забруднення, найімовірніше, виявиться більшою за граничні витрати на його зниження. Проте зі зниженням рівня забруднення зменшується й гранична вигода від цього зниження — цінність додаткового поліпшення якості повітря. Звичайно, ще чистіше повітря — це добре (наприклад, на обрії можна буде побачити гори або пірнути у прозору річку), але ця вигода має зовсім не таку високу цінність, як захист легень. У якийсь момент — ще до того, як усе забруднення буде усунуто — гранична вигода від подальшого зниження його рівня наблизиться практично до нуля.

Гранична вигода від подальшого зниження рівня забруднення ставатиме дедалі меншою, а от граничні витрати будуть збільшуватися та ставати дуже високими аж до моменту повної ліквідації забруднення. Граничні витрати — це вартість інших благ, якими доведеться пожертвувати, щоб ще трохи знизити рівень забруднення. Отже, подальше зниження рівня забруднення після того, як граничні витрати на очищення повітря перевищать граничну вигоду, буде марнотратством. Ефект просто не виправдає витрат.

І раз уже ми взяли за тему забруднення, розгляньмо таку гіпотетичну ситуацію: припустімо, що забруднення завдає збитків на 100 мільйонів євро, а на те, щоб знизити його рівень, витрачається лише 1 мільйон євро. Враховуючи цю інформацію, виникає питання: чи достатньо коштів виділяється для ліквідації забруднення? Більшість людей скажуть, що ця сума є недостатньою. Цілком імовірно, що так воно і є, але з наданої інформації це аж ніяк не впливає.

100 мільйонів євро збитків — це загальна сума збитків, а 1 мільйон євро витрат — це загальна сума витрат на ліквідацію забруднення. Проте для того, щоб прийняти раціональне рішення про подальші дії, нам необхідно з'ясувати, якою буде гранична вигода від ліквідації забруднення та якими будуть пов'язані з такими заходами граничні витрати. Якщо ми, витративши на зниження рівня забруднення ще 10 євро, зможемо знизити збитки більш ніж на 10 євро, то нам, звичайно, слід і надалі продовжувати боротися з забрудненням. Гранична вигода вища за граничні витрати. Проте якщо додаткові 10 євро, витрачені на ліквідацію забруднення, знизять збитки лише на одне євро, то витрачати додаткові кошти буде нерозумно.

Зазвичай люди не враховують ідеї маржиналізму під час обговорень та голосування, але інколи використовують їх у своєму житті. Розгляньмо вибір між їжею та розвагами. Якщо дивитись на ситуацію в цілому, їжа має набагато вищу цінність для життя, ніж відпочинок. Ті, хто не має великих статків або живе в бідних країнах, витрачають основну частину свого доходу на харчування, а зовсім не на гру в гольф, катання на водних лижах чи інші розваги.

Проте в міру зростання рівня добробуту людини альтернативна вартість придбання їжі в її очах знижується. І попри те, що їжа не втрачає свого значення для життя, було б нерозумно витрачати на неї основну частину своїх грошей. На високому рівні достатку кожен додатковий євро, витрачений на їжу, приносить набагато меншу граничну вигоду, ніж відпочинок. Чим заможнішими стають шведи, тим меншу частину свого доходу вони витрачають на харчі й тим більшу частину — на розваги та

відпочинок⁽⁵⁾.

Концепція маржиналізму показує, що саме граничні витрати та граничні вигоди мають велике значення для прийняття раціональних рішень. Якщо ми хочемо отримати максимальну віддачу від наших ресурсів, граничні вигоди від нашої діяльності повинні дорівнювати граничним витратам або перевищувати їх. Рівень добробуту як людей, так і держав підвищиться, якщо вони будуть приймати рішення, керуючись принципом маржиналізму.

Прочитайте:

«Ринки та маржиналізм» за авторством Дуайта Лі

ЕЛЕМЕНТ 1.4.

Вигоди від торгівлі

Торгівля сприяє економічному поступу.

Основою торгівлі є взаємна вигода. Люди погоджуються на обмін, тому що очікують від нього поліпшення свого добробуту. Мотивацію до торгівлі можна підсумувати таким твердженням: «Якщо ви зробите щось добре для мене, я зроблю щось добре для вас». Торгівля — безпрограшна угода. Ця взаємовигідна діяльність дозволяє кожному з торговельних партнерів отримати більше того, що вони цінують. Існує три основні джерела отримання вигод від торгівлі.

По-перше, торгівля переміщує товари від тих, хто цінує їх менше, до тих, хто цінує їх більше. Отже, торгівля може збільшити вартість товарів навіть тоді, коли нічого нового не виробляється. Наприклад, коли вживані товари продаються на блошиних ринках або на таких сервісах, як Craigslist або його місцевих аналогах (як-от olx.ua), такі операції обміну (на відміну від виробництва нової продукції) не збільшують кількість наявних товарів. Але торгівля переміщує товари до тих, хто цінує їх більше. І покупець, і продавець отримують вигоду, інакше обмін би не відбувся.

Уподобання, знання та цілі людей дуже різняться. Товар, який практично нічого не вартий для однієї людини, може бути надзвичайно цінним для іншої. Вузькоспеціалізоване видання з електроніки може не мати жодної цінності для колекціонера творів мистецтва, в той час як інженер оцінить цю книгу в сотні доларів. І навпаки, колекціонер творів мистецтва може дорожити картиною, що мало хвилює інженера. Добровільний обмін, внаслідок якого книга з електроніки переміститься до інженера, а картина — до колекціонера творів мистецтва, збільшить вигоду, отриману від обох товарів. Завдяки торгівлі збільшиться багатство людей, а також їхньої країни. Багатство країни визначається не лише кількістю вироблених у ній товарів і послуг, але й тим, як саме ці товари та послуги розподіляються.

По-друге, торгівля уможливорює підвищення рівнів виробництва та споживання, оскільки дозволяє кожному з нас глибше спеціалізуватися на тому, що ми робимо найкраще з огляду на витрати. Коли люди спеціалізуються на якійсь діяльності, вони можуть продавати результати цієї діяльності іншим. Отримані доходи можуть бути

використані для придбання товарів, які було б дорого виробляти самостійно. Завдяки цим обмінам люди, які спеціалізуються вищезазначеним способом, вироблятимуть більшу загальну кількість товарів і послуг, ніж це було б можливо за інших обставин. Економісти називають цей принцип **законом порівняльних переваг^(?)**. Цей закон застосовується до торгівлі між людьми, підприємствами, регіонами та країнами.

Закон порівняльних переваг — це просто здоровий глузд. Якщо хтось готовий надати вам якийсь товар за нижчою ціною, ніж ви можете виготовити його собі самостійно (пам'ятайте, що всі витрати — це альтернативні витрати), то доцільно отримати цей товар в обмін на інший. Тоді ви зможете використати свій час і ресурси на виготовлення більшої кількості товарів, витрати на виробництво яких є для вас низькими. Інакше кажучи, виробляйте те, що у нас виходить найкраще, і обмінюйте на все інше. У кінцевому підсумку ви та ваші торгові партнери отримаєте взаємну вигоду від **спеціалізації^(?)** та торгівлі, що викличе збільшення загального обсягу виробництва та підвищення доходів. Навпаки, намагання зробити все самостійно означало б, що ви витрачаєте свій час і ресурси на виготовлення багатьох речей, витрати на виробництво яких є для вас високими. Це призвело б до зменшення **обсягу виробництва^(?)** та зниження доходів.

Відео:

«Спеціалізація та торгівля»

Наприклад, хоча більшість лікарів могли б самостійно вести документацію та записувати пацієнтів на прийом, зазвичай вони воліють найняти когось для виконання цих послуг. Час, який лікарі витрачають на ведення документації, — це час, який вони могли б витрачати на огляд пацієнтів. Оскільки час, проведений із пацієнтами, коштує дорого, альтернативні витрати ведення документації будуть для лікарів високими. Отже, лікарям майже завжди буде вигідно наймати когось іншого для ведення документації та управління нею. До того ж, якщо лікар-терапевт наймає когось, хто має порівняльну перевагу у веденні документації, то витрати будуть нижчими, а ефективність спільної роботи — вищою, ніж можна було б досягти в іншому випадку.

По-третє, добровільний обмін дозволяє компаніям досягти зниження витрат на одиницю продукції шляхом впровадження методів великомасштабного виробництва. Завдяки торгівлі комерційні компанії мають можливість продавати свою продукцію на

широкому ринку, а значить, можуть планувати масове виробництво та впроваджувати виробничі процеси з використанням переваг **ефекту масштабу**^(?). Яскравий приклад — вихід на світовий ринок соків із Молдови після 1989 року. Такі процеси часто викликають істотне зменшення витрат на одиницю продукції та значне збільшення виробітку продукції на одного працівника. Без торгівлі отримати ці вигоди було б неможливо. **Ринкові сили**^(?) безперервно переорієнтують виробництво в бік низькозатратних виробників (та відводять якомога далі від високозатратних виробників). Як наслідок, на відкритих ринках продукція та ресурси зазвичай розподіляються у такий спосіб, щоб максимізувати вартість, кількість та асортимент вироблених товарів і послуг. Китай — чудовий приклад країни з плановою економікою, де громадяни після приєднання держави до глобальної торгової системи в 1995 році змогли скористатися ціновими сигналами від торгівлі та своїми порівняльними перевагами, щоби витягти зі злиднів буквально мільярди людей (як у Китаї, так і в інших країнах регіону).

Прочитайте:

«Спеціалізація та багатство» за авторством Дуайта Лі

Важливість торгівлі в сучасному світі важко переоцінити. Торгівля дає змогу більшості з нас споживати значно більший набір товарів і послуг, ніж ми могли б виробляти для себе. Ви можете уявити собі труднощі, пов'язані з будівництвом вашого власного житла, виробництвом одягу та харчів, не кажучи вже про комп'ютери, телевізори, посудомийні машини, автомобілі та телефони? Ті, хто володіють цими речами, мають їх переважно тому, що економіка в їхньому суспільстві організована так, що люди можуть співпрацювати, спеціалізуватися і торгувати. Країни, що створюють перешкоди для обміну, — як всередині країни, так і на міждержавному рівні — обмежують можливості своїх громадян отримувати вигоди від торгівлі та вести більш заможне життя. Насправді, динамічна світова економіка з часом змінить ринок праці кожної країни. Економісти майже одногосно погоджуються, що правильним кроком у цій ситуації буде сприяння працівникам у переході на нову роботу, а не обмеження імпорту.

Відео:

«Економіка добровільного обміну»

ЕЛЕМЕНТ 1.5.

Трансакційні витрати мають значення

Трансакційні витрати є перешкодою для торгівлі.

Добровільний обмін сприяє співпраці та допомагає нам отримувати більше бажаних товарів і послуг. Однак торгівля як така — справа не з дешевих. Пошук потенційних торгових партнерів, обговорення та укладення угод потребують часу, зусиль та інших ресурсів. Витрачені у такий спосіб ресурси називають **трансакційними витратами**^(?), і вони є перешкодою для створення багатства. Вони обмежують як нашу продуктивність, так і отримання прибутку від взаємовигідних угод.

Інколи високі трансакційні витрати обумовлені фізичними перешкодами (такими як океани, річки та гори), що ускладнюють доставляння товарів клієнтам. Інвестиції в будівництво доріг та вдосконалення транспортних і комунікаційних мереж можуть зменшити ці трансакційні витрати. У деяких випадках трансакційні витрати можуть бути високими через брак інформації. Наприклад, ви бажаєте придбати вживаний примірник рекомендованого підручника з економіки, але не знаєте, хто має такий примірник і готовий продати його за привабливою ціною. Вам потрібно знайти когось, хто хоче продати вживаний примірник: час і енергія, які ви витратите на це, становлять частину ваших трансакційних витрат. В інших випадках високі трансакційні витрати обумовлені регуляторними бар'єрами (такими як податки, ліцензійні вимоги, **державне регулювання**^(?), контроль за рівнем цін, **мита**^(?) або **імпортні квоти**^(?)). Незалежно від характеру перешкод — фізичного, інформаційного чи політичного — високі трансакційні витрати зменшують потенційні вигоди від торгівлі.

Люди, які допомагають іншим укладати торговельні угоди й робити правильний вибір, зменшують трансакційні витрати та сприяють економічному поступу. До таких фахівців, яких іноді називають **посередниками**^(?), належать працівники книгарень в університетських містечках, агенти з нерухомості, **біржові маклери**^(?), автомобільні дилери та різноманітні **торговці**^(?). Багато хто вважає, що посередники просто збільшують ціни на товари та послуги, не надаючи жодних вигод покупцям. Якби це було так, люди не користувалися б їхніми послугами. Трансакційні витрати є перешкодою для

торгівлі, а посередники зменшують ці витрати. Ось чому люди цінують їхні послуги.

Відео:

«Економіка „Втечі з Шоушенка“»

Наприклад, бакалійник — це посередник. Звичайно, сьогоднішній гігантський супермаркет поєднує функції багатьох людей, але загалом їхні послуги — це послуги посередника. Лише подумайте про час і зусилля, що знадобилися б для приготування навіть однієї страви, якби за овочами нам доводилося їхати до фермерів, за фруктами — до садівників, за молоком або сиром — до виробників молочних продуктів, а за яловичиною та рибою — до тваринницьких господарств або рибалок. Бакалійники взаємодіють із такими виробниками замість споживачів, розміщують товари у зручному місці продажу та підтримують належний рівень запасів. Якщо ринки функціонують належним чином, послуги бакалійників та інших посередників значно знижують трансакційні витрати, полегшуючи потенційним покупцям і продавцям отримання прибутку від торгівлі. Ці послуги збільшують обсяг торгівлі та сприяють економічному поступу.

Пізніше ми розглянемо, як можуть виникати ринки недосконалої конкуренції, наприклад, коли якась людина або фірма набувають монопольного становища за допомогою державного втручання або внаслідок використання нової технології виробництва. Ризики, пов'язані з наявністю лише одного постачальника (тобто постачальника- **монополіста**^(?)), особливо помітні, коли йдеться про життєво важливі природні ресурси: наприклад, коли одна країна є єдиним джерелом постачання природного газу або нафти для іншої країни.

В останні роки трансакційні витрати, пов'язані з численними обмінами, зменшилися завдяки розвитку технологій. Лише кілька дотиків до сенсорного екрана — і покупець може отримати інформацію про потенційних продавців майже кожного товару. Використання мобільних застосунків для придбання фільмів, одягу і товарів для дому, пошуку готелю, купівлі квитків на великий концерт або важливий футбольний матч і навіть для виклику таксі стало звичною справою. Таке скорочення трансакційних витрат збільшило обсяг торгівлі та покращило наш рівень життя.

Відео:

«Блокчейн і довіра»

ЕЛЕМЕНТ 1.6.

Ціни створюють рівновагу

Ціни забезпечують баланс між вибором покупців і вибором продавців.

Ринкові ціни впливають як на вибір покупців, так і на вибір продавців. Коли внаслідок підвищення ціни товар стає дорожчим для покупців, вони зазвичай купуватимуть його у меншій кількості. Отже, існує обернена пропорційна залежність між ціною товару або послуги та обсягом попиту. Ця обернена пропорційна залежність відома як «**закон попиту**»^(?).

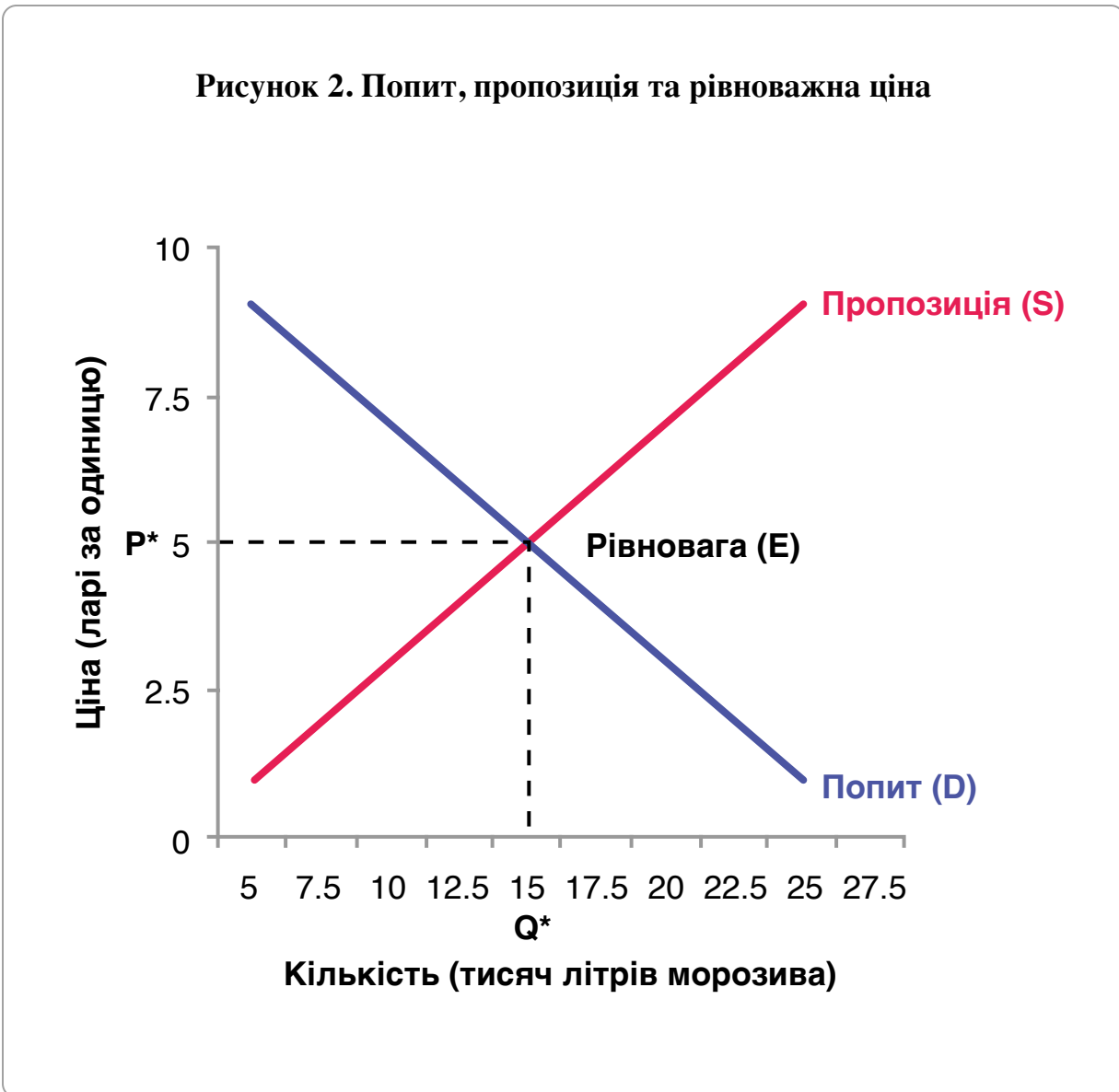
Підвищення ціни на цей продукт приносить продавцям додатковий дохід, що стимулює їхню готовність пропонувати більшу його кількість. Отже, існує пряма пропорційна залежність між ціною товару та його кількістю, яку виробники будуть пропонувати. Ця пряма пропорційна залежність відома як «**закон пропозиції**»^(?).

Закон попиту настільки універсальний, що економісти впродовж десятиліть намагаються знайти бодай якийсь значущий виняток з нього. Однак варто пам'ятати, що, хоча закон пропозиції працює практично завжди, з нього все-таки існують винятки. Розгляньмо, наприклад, студентку коледжу, яка працює (пропонує свою працю), щоб заробити достатню суму для оплати навчання. Тепер уявімо, що її зарплата (ціна продажу її праці) виросла. Якщо це дозволить студентці покрити витрати на навчання в університеті за меншу кількість робочих годин, вона може вирішити скоротити обсяг власної праці, щоб присвятити більше часу навчанню.

Щоб проілюструвати взаємозалежність між ціною, обсягом попиту та обсягом пропозиції, економісти часто використовують графіки. При цьому ціну товару відкладають на вертикальній осі Y, а кількість за одиницю часу (наприклад, тиждень, місяць або рік) — на горизонтальній осі X. На рисунку 2 зображено класичний графік попиту і пропозиції на прикладі морозива і грузинського ларі (GEL) в якості валюти. Крива попиту показує різну кількість морозива, яку споживачі будуть купувати за альтернативними цінами. Зверніть увагу, що крива попиту має негативний нахил, вказуючи на те, що споживачі будуть купувати більше морозива при зниженні його ціни. Це просто графічне представлення закону попиту.

Крива пропозиції показує різну кількість морозива, яку виробники готові

пропонувати за альтернативними цінами. Як показано на рисунку 2, крива має позитивний нахил, вказуючи на те, що за вищими цінами виробники будуть готові пропонувати більшу кількість морозива. Крива пропозиції являє собою графічне представлення закону пропозиції.



Тепер перейдімо до дуже важливого моменту: у нашому прикладі ціна буде рухатись до рівня 5 ларі за літр морозива, що вестиме до рівноваги між обсягом попиту та обсягом пропозиції. За **рівноважною**^(?) ціною 5 ларі грузинські споживачі захочуть купити 15 тисяч літрів морозива на день — ту саму кількість, яку виробники готові

пропонувати. Ціна координує вибір споживачів морозива та вибір його виробників, а також забезпечує баланс між ними.

Якщо ціна буде перевищувати 5 ларі — наприклад, буде дорівнювати 7,5 ларі, — виробники захочуть пропонувати більше морозива, ніж споживачі захочуть придбати. За ціною 7,5 ларі виробники не зможуть продати стільки одиниць товару, скільки хотіли б. Запаси збільшаться, і цей надлишок пропозиції змусить деяких виробників зменшити ціну, щоб скоротити їхні надлишкові запаси. Ціна буде мати тенденцію до зниження доти, поки не буде досягнута рівноважна ціна 5 ларі. Отже, неважко помітити: якщо ціна перевищить рівноважний рівень, то ринкові сили будуть штовхати її вниз до цього рівня.

Відповідно, якщо ціна морозива буде меншою, ніж 5 ларі — наприклад, 2,5 ларі, — то споживачі захочуть придбати більшу кількість, ніж виробники готові запропонувати. Це призведе до надлишкового попиту та буде чинити підвищувальний тиск на ціну з її поверненням до рівноважного рівня 5 ларі. Вибір покупців і продавців буде відповідати один одному лише при рівноважній ціні, а ринкова ціна буде тяжіти до цього рівня.

Відео:

«Короткий огляд попиту і пропозиції»

Система аукціонів на eBay ілюструє функціонування попиту та пропозиції в знайомих багатьом умовах. На eBay продавці вводять свої резервні ціни — мінімальну плату, яку вони готові отримати за товари; покупці вводять свої максимальні ставки — максимальні ціни, які вони готові заплатити. Система управління аукціоном робить ставки від імені покупців із наперед заданим у грошовому вимірі кроком. Торги продовжуються до закінчення періоду торгів або до моменту, коли хтось погодиться заплатити фіксовану ціну, скориставшись опцією «Buy it Now». Обмін відбувається лише за умови, якщо покупці пропонують ціну, що перевищує мінімальну ціну, встановлену продавцем. Однак, коли це станеться, обмін відбудеться, а вигоду отримають і покупець, і продавець.

На інших **ринках**^(?) механізми попиту та пропозиції працюють подібно, але не так помітно, як на майданчику електронної комерції eBay. Висота кривої попиту вказує на максимальну суму, яку споживач готовий заплатити за наступну одиницю товару, а висота кривої пропозиції вказує на мінімальну ціну, за якою виробники готові запропонувати наступну одиницю. Поки ціна знаходиться у проміжку між максимумом,

що його готовий заплатити споживач, і мінімальною ціною пропозиції продавця, існують потенційні вигоди від торгівлі. До того ж, якщо діє рівноважна ціна, будуть реалізовані всі потенційні вигоди від обміну.

Так, споживачі будуть прагнути купувати лише ті одиниці товару, які вони оцінюють вище за їхню фактичну ціну. Аналогічно, виробники будуть пропонувати лише ті одиниці товару, які можуть бути вироблені за ціною, меншою за фактичну ціну. Якщо діє рівноважна ціна, товар буде вироблятися і купуватися доти, поки цінність товару для споживачів буде перевищувати вартість ресурсів, необхідних для його виробництва. Висновок: ринкові ціни не лише забезпечують баланс між обсягом попиту та обсягом пропозиції, але й спонукають виробників до пропозиції тих товарів, цінність яких для споживачів вища, ніж витрати на їх виробництво. Це правило діє на будь-якому ринку.

Звичайно, ми живемо у динамічному світі. З плином часу відбуваються зміни, що впливають на попит і пропозицію товарів та послуг. Такі чинники, як доходи споживачів, ціни на супутні товари, очікування підвищення цін у майбутньому та кількість споживачів у певному секторі ринку, впливатимуть на ринковий попит на товар. Зміни будь-якого з цих чинників спричинять зміни обсягу товару, який споживачі захочуть придбати за альтернативними цінами. Інакше кажучи, зміни цих чинників викличуть зміну попиту, тобто зсув усієї кривої попиту. Важливо розрізняти зміну попиту — зсув усієї кривої попиту — та зміну обсягу попиту — рух уздовж кривої попиту внаслідок зміни ціни товару. (Важливе зауваження для читачів: нездатність розрізнити зміну попиту і зміну обсягу попиту є однією з найпоширеніших помилок в економіці загалом. До того ж, питання на цю тему є улюбленими для багатьох викладачів економіки. Розважливі читачі поставляться до цього зауваження серйозно.)

Прочитайте:

«Отримання прибутку ціною людських життів» за авторством Дуайта Лі

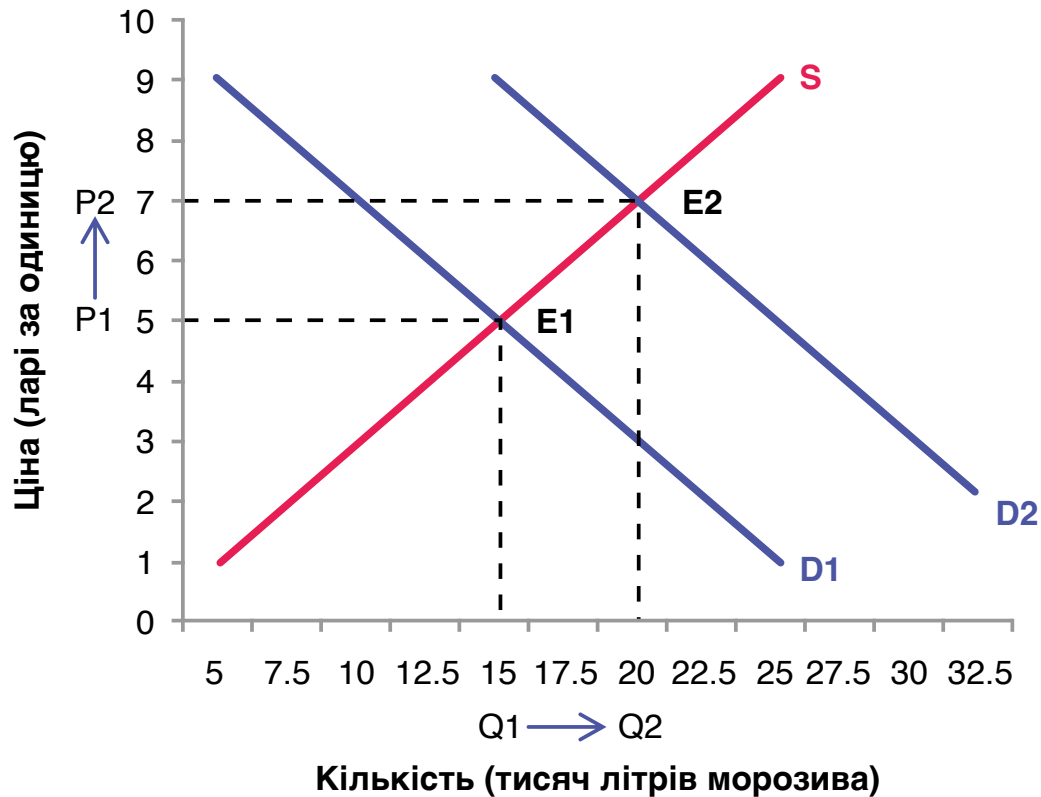
Відео:

«Олівець і цінова система»

На рисунку 3 показаний вплив збільшення попиту на ринкову ціну товару. Припустімо, що відбувається зростання доходів споживачів або підвищення ціни на заморожений йогурт — поширений замінник морозива. Ці зміни збільшать попит на морозиво в усіх цінових категоріях, що викличе зсув кривої попиту праворуч від D1 до D2. Збільшення попиту, своєю чергою, спричинить підвищення рівноважної ціни морозива з 5 до 7 ларі. За нової, вищої рівноважної ціни, обсяг попиту з боку споживачів знову буде збалансований з обсягом пропозиції з боку виробників. Зверніть увагу, що зростання попиту (зсув усієї кривої попиту) викличе збільшення обсягу пропозиції з 15 до 20 тисяч — рух уздовж наявної кривої пропозиції.

Зниження доходів споживачів або зменшення цін на заморожений йогурт матиме зворотний ефект. Ці зміни спричинять скорочення попиту на морозиво (зсув кривої попиту ліворуч), зниження його ціни та зменшення рівноважного обсягу торгівлі.

Рисунок 3. Зростання попиту викликає зростання ціни



Відео:

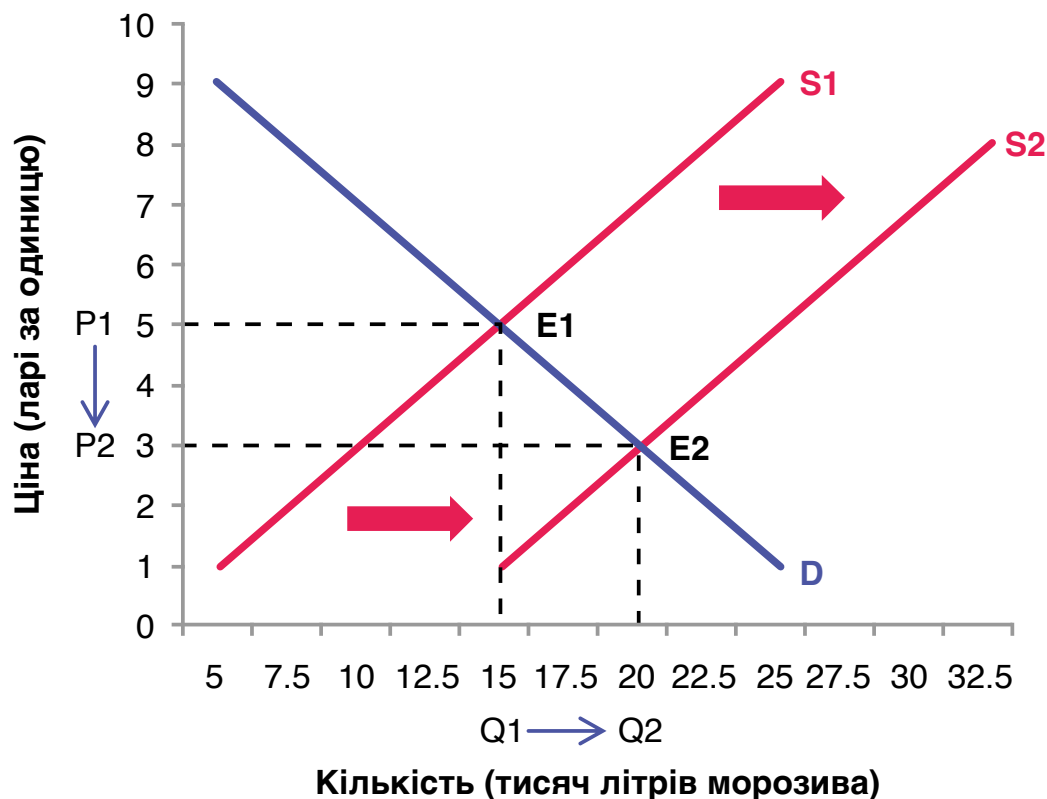
«Роздування цін — це погано?»

А тепер перейдімо до аспекту ринкової пропозиції. Зміни чинників, що впливають на витрати на одиницю пропонованого товару, спричиняють зсув усієї кривої пропозиції. Зміни, що знижують витрати на одиницю продукції (наприклад, удосконалення технології або зниження цін на ресурси, що використовуються для виробництва товару), збільшать пропозицію, що спричинить зсув усієї кривої пропозиції праворуч. І навпаки, зміни, що ведуть до зростання витрат на виробництво товару (на кшталт підвищення цін на

необхідні складники або збільшення податків, накладених на виробників), скоротять пропозицію, що спричинить зсув кривої пропозиції ліворуч.

Припустімо, що відбувається зниження цін на вершки та молоко — інгредієнти, що використовуються для виробництва морозива. Який вплив це зниження ціни ресурсів матиме на пропозицію та ринкову ціну морозива? Якщо ви вважаєте, що пропозиція зросте, а ринкова ціна знизиться, ви маєте рацію. На рисунку 4 проілюстровано цю ситуацію за допомогою попиту і пропозиції. Нижчі ціни на вершки та молоко знизять витрати на виробництво однієї одиниці морозива, що спричинить зсув кривої пропозиції праворуч (від S_1 до S_2). Як наслідок, рівноважна ціна морозива впаде з 5 до 3 ларі. За нової, нижчої рівноважної ціни, обсяг попиту зросте і знову зрівняється з обсягом пропозиції на рівні 20 тис. літрів на день. Примітка. Збільшення пропозиції (зсув усієї кривої) знизило ціну морозива та збільшило обсяг попиту — рух уздовж наявної кривої попиту. Якби відбулися зміни, що збільшують вартість виробництва морозива (наприклад, підвищення цін на складники), то результати були б протилежними: зменшення пропозиції (зсув ліворуч), підвищення ціни морозива та скорочення обсягу обміну.

Рисунок 4. Зростання пропозиції викликає зниження ціни



Подібні пристосування до змін на ринку не відбуваються миттєво. І споживачам, і виробникам потрібний час, щоб пристосуватися до нових умов. Насправді, у динамічному світі процес пристосування є безперервним. Вплив змін попиту та пропозиції, а також чинники, що обумовлюють зсув цих кривих, мають вирішальне значення для розуміння ринкового процесу. Аналіз попиту та пропозиції буде ще неодноразово згадуватися у цій книзі.

Відео:

«Економіка „Підручного Гадсакера“»

ЕЛЕМЕНТ 1.7.

Прибуток спрямовує підприємства в напрямку продуктивності

Прибутки спрямовують підприємства на продуктивну діяльність, що збільшує вартість ресурсів, а збитки запобігають марнотратній діяльності, що зменшує їхню вартість.

Відео:

«Економічний прибуток і економічні витрати»

Підприємства купують природні ресурси, працю, капітал і підприємницький хист. Потім ці **виробничі ресурси**^(?) перетворюються у товари та послуги, що продаються споживачам. У **ринковій економіці**^(?) виробникам доведеться змагатися за переманювання ресурсів від їх використання в альтернативних виробництвах, оскільки власники ресурсів будуть поставляти їх лише за цінами, що принаймні дорівнюють тим, які вони могли б отримати в результаті їх продажу іншим користувачам. Альтернативні витрати виробника на пропонований товар або послугу дорівнюватимуть платежам, необхідним для переманювання ресурсів від інших потенційних варіантів їх використання.

Існує важлива різниця між альтернативними витратами виробництва і стандартними бухгалтерськими показниками витрат. Бухгалтери зосереджуються на обчисленні чистого прибутку компанії, який дещо відрізняється від економічного **прибутку**^(?). При обчисленні чистого прибутку не враховується альтернативна вартість активів, якими володіє компанія.

У той час як бухгалтери не враховують цю альтернативну вартість, економісти це роблять⁽⁶⁾. У результаті, чистий прибуток компанії буде вищий за прибуток, коли рахує економіст. Економісти враховують той факт, що активи, якими володіє компанія, могли б бути використані в інший спосіб. Якщо ці альтернативні витрати не покриваються, ресурси зрештою будуть використані іншими способами.

Прибуток компанії може бути визначений за такою формулою:

Прибуток = загальний дохід (виторг) – загальні витрати

Загальний дохід компанії — це просто ціна продажу всіх проданих товарів (P), помножена на кількість (Q) всіх проданих товарів. Для того, щоб отримати прибуток, дохід компанії від продажу товару повинен перевищувати альтернативну вартість ресурсів, необхідних для його виготовлення. Таким чином, компанія отримає прибуток лише тоді, коли буде здатна виробляти товар або послугу, які споживачі оцінюють вище за вартість ресурсів, необхідних для виробництва цього товару або послуги.

Споживачі купуватимуть товар лише у тому випадку, якщо його цінність для них буде дорівнювати його ціні або перевищувати її. Якщо споживачі готові платити за товар ціну, вищу за собівартість, це означає, що рішення виробника відволікти ресурси від їх використання в альтернативних виробництвах буде вигідним. Прибуток — це винагорода за перетворення ресурсів у щось більш цінне.

Особи, відповідальні за прийняття рішень із комерційних питань, будуть прагнути займатися виробництвом товарів і послуг, які принесуть прибуток. Однак не завжди все виходить так, як очікувалося. Іноді комерційні компанії не можуть продати свою продукцію за цінами, які покриють їхні витрати. **Збитки**^(?) виникають тоді, коли загальний дохід від продажу є меншим, ніж альтернативна вартість ресурсів, використаних для виробництва товару або послуги. Збитки — це покарання, «призначене» підприємствам, що виробляють товари та послуги, вартість яких споживачі оцінюють нижче, ніж витрати на ресурси, необхідні для їх виробництва. Збитки вказують на те, що витрачені ресурси краще було б використати для виробництва інших речей.

Припустімо, що виробник сорочок в Болгарії (де грошова одиниця — це болгарський лев, BGN) витрачає 20 000 левів на місяць на оренду будівлі й необхідного обладнання, оплату праці, придбання тканини, гудзиків та інших матеріалів, необхідних для виробництва та збуту тисячі сорочок на місяць. Якщо виробник продає тисячу сорочок по 22 леви, він отримує місячний дохід у розмірі 22 000 левів, або 2000 левів прибутку. Виробник сорочок створив багатство — для себе і для споживача. Виявляючи готовність платити вищу за собівартість ціну, його клієнти тим самим показують, що сорочки вони оцінюють вище, ніж ресурси, що необхідні для виробництва цих сорочок. Прибуток виробника — це винагорода за збільшення вартості ресурсів шляхом перетворення їх у більш цінний товар.

З іншого боку, якщо попит на сорочки знизиться та їх можна буде продати всього лише по 17 левів, виробник зароблятиме 17 000 левів, втрачаючи 3000 левів на місяць. Ці збитки виникають тому, що дії виробника знизили вартість використаних ресурсів.

Цінність сорочок — кінцевого продукту — виявилась для споживачів меншою, ніж цінність інших речей, які можна було б виробити з цих ресурсів. Річ не в тому, що споживачі усвідомлюють той факт, що ресурси, використані для виготовлення сорочок, були б ціннішими, якби їх було перетворено в якийсь інший товар. Однак сукупність індивідуальних виборів споживачів надає виробнику цю інформацію, а також і стимул до вживання заходів, які допоможуть зменшити збитки.

В умовах ринкової економіки збитки та банкрутства постійно працюють на те, щоб зупинити неефективну діяльність на кшталт виробництва сорочок, які продаються за ціною, нижчою за собівартість. Збитки та згорання діяльності бізнесу переспрямовують ресурси на виробництво інших товарів, які оцінюються вище. Отже, попри те, що банкрутства часто є болючим ударом для власників, інвесторів і працівників, існує і позитивний бік цього явища: вони вивільняють ресурси, що можуть бути залучені в проекти, які створюють багатство.

Рівень життя людей у країні покращиться, коли за допомогою їхніх ресурсів — землі, будівель, робочої сили та підприємницького хисту — вироблятимуться цінні товари та послуги. У будь-який момент часу існує практично необмежена кількість потенційних інвестиційних проектів. Деякі з цих інвестицій будуть збільшувати вартість ресурсів, перетворюючи їх у товари та послуги, які споживачі оцінюють вище за витрати на них. Це сприятиме економічному поступу. Інші інвестиції будуть зменшувати вартість ресурсів і сповільнювати економічний поступ. Якщо ми бажаємо отримати максимальний зиск від наявних ресурсів, необхідно підтримувати проекти, що збільшують цінність, і припиняти ті, в яких ресурси використовуються менш продуктивно. Саме таку роль виконують прибутки та збитки.

Ми живемо у світі мінливих смаків і технологій, недосконалих знань і невизначеності. Власники бізнесу не можуть знати напевне, якими будуть майбутні ринкові ціни або майбутні витрати на виробництво. Їхні рішення ґрунтуються на очікуваннях. Однак структура ринкової економіки, побудована на принципі винагород і покарань, є зрозумілою. Процвітатимуть ті **підприємці**^(?), які ефективно виробляють і правильно визначають товари та послуги, що приваблять споживачів, готових платити ціни, вищі за собівартість. І навпаки, ті керівники підприємств, які неефективно спрямовують ресурси у сфери зі слабким попитом, зазнають збитків і зіштовхнуться з фінансовими труднощами.

Хоча дехто піддає критиці згорання бізнесу, що часто супроводжують ринковий процес, ця система винагород і покарань лежить в основі успіху, якого можна досягти

завдяки функціонуванню ринків. Цікаво, що багато підприємців, які спочатку зазнали невдачі, зрештою досягли великих успіхів. Прикладом може бути Стів Джобс. Після звільнення у 1985 році з компанії Apple Джобс заснував компанію NeXT, яка, за його задумом, мала виробляти персональні комп'ютери наступного покоління. Компанія мала великі фінансові труднощі. Однак цей досвід став для Джобса уроком. Він повернувся в Apple у 1997 році й незабаром презентував iPhone, iPad, а також інші інноваційні продукти, що досягли приголомшливого успіху на ринку.

Висновок простий: прибутки спрямовують виробничі інвестиції в ефективні проєкти, які сприяють економічному поступу, а збитки виводять ресурси з неефективних проєктів. Це життєво важлива функція. Економіка, що не виконує цієї функції, майже напевно переживатиме **стагнацію^(?)**, і це у кращому випадку.

Відео:

«Цінова система»

ЕЛЕМЕНТ 1.8.

Що більша корисність, то вищий дохід

Люди отримують дохід, надаючи іншим цінні для них речі.

Всі люди відрізняються між собою: за продуктивними здібностями, вподобаннями, спеціальними навичками, поглядами та бажанням ризикувати. Ці відмінності позначаються на їхніх доходах, оскільки впливають на цінність товарів та послуг, які люди хочуть і можуть надавати іншим.

Якщо в умовах ринкової економіки людина отримує високий дохід, це зазвичай означає, що вона надає іншим ті речі, які вони оцінюють вище за їхню собівартість. Якби такі люди не надавали іншим цінні продукти або послуги, фірми (а також опосередковано споживачі) не платили б їм так щедро. Звідси випливає мораль: якщо ви хочете багато заробляти, вам варто з'ясувати, у який спосіб ви можете істотно допомагати іншим. З іншого боку, якщо ви не можете або не хочете допомагати іншим так, щоб вони це цінували, ваш дохід буде низьким.

Цей прямий зв'язок між допомогою іншим і отриманням доходу дає кожному з нас потужний стимул здобувати навички, розвивати таланти та виховувати в собі звички, що допоможуть нам надавати іншим людям цінні товари та послуги. Студенти вишів посилено вчаться, витримують стрес і витрачають значні кошти на навчання, щоб стати лікарями, вчителями, бухгалтерами та інженерами. Інші люди проходять спеціальну підготовку, професійну сертифікацію та набувають досвіду, що допоможе їм стати електриками, ремонтними працівниками або веб-дизайнерами. Дехто інвестує гроші та створює власний бізнес. Чому люди це роблять?

У деяких випадках людей може мотивувати сильне особисте бажання змінити світ на краще. Однак — і це ключовий момент — навіть байдужі до покращення світу люди, які вмотивовані здебільшого бажанням заробити, будуть мати сильний стимул розвивати навички та вчиняти дії, що є цінними для інших. Високий дохід є результатом надання товарів та послуг, які цінують інші люди. Ті, хто прагнуть стати заможними, будуть мати сильний стимул приділяти особливу увагу бажанням інших. І навіть тим людям, які хочуть удосконалити світ, необхідна інформація про освіту і навички, які вони можуть

отримати, щоб зробити цей світ кращим місцем для життя. Цю інформацію зазвичай отримують шляхом пошуку можливостей заробітку в різних професіях.

Дехто вважає, що люди з високим доходом ймовірно експлуатують інших. Але ті, хто отримують високий дохід на ефективно функціонуючому ринку, зазвичай роблять це, надаючи споживачам цінні для них речі, за які вони готові платити. Ларрі Пейдж і Сергій Брін стали мільярдерами, оскільки користувачі зрозуміли, що Google краще задовольняє їхні потреби, ніж Yahoo! або Ask Jeeves. Інший приклад — популярні співаки. Бейонсе і Тейлор Свіфт отримують величезні гонорари, оскільки їхня музика подобається мільйонам. Завдання суспільства полягає в тому, щоб забезпечити справедливі «правила» гри, а не обмежувати можливості сильних гравців. Проблеми виникають, коли запроваджувачі вкорінюють такі технології, що з часом можуть застаріти, але їх буде важко замінити. Цей компроміс викликає численні дискусії щодо державної політики, які часто ґрунтуються на політичних переконаннях, а не на глибокому економічному аналізі.

Найуспішніші підприємці досягають результатів завдяки випуску товарів, які мільйони покупців вважають привабливими. Покійний Сем Волтон, засновник мережі магазинів Walmart, став одним із найбагатших людей у Сполучених Штатах тому, що знайшов спосіб ефективно управляти великими запасами та продавати брендові товари за зниженими цінами в невеликих містах Америки. Білл Гейтс і Пол Аллен, співзасновники Microsoft, стали мільярдерами, розробивши низку продуктів, які кардинально покращили ефективність використання та сумісність персональних комп'ютерів. Мільйони споживачів, які ніколи не чули про Волтона, Гейтса та Аллена, отримали користь від їхніх талантів і продуктів. Ці генії заробили багато, тому що допомогли багатьом людям.

Прочитайте:

«Я, Олівець. Моє родинне дерево» за авторством Леонарда Ріда

Відео:

«Створення багатства шляхом обміну»

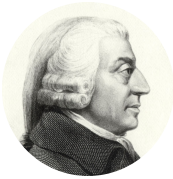
Приклади таких «добрих капіталістів» можна знайти також і в країнах з перехідною економікою. Чеський громадянин Павел Баудіш, який, можливо, не настільки

відомий, як Білл Гейтс, створив Avast, потужну компанію з кібербезпеки, і заробив мільярдні статки. Польський механік Збігнєв Сосновський перетворив збиткову державну велосипедну компанію на Kross — провідного європейського виробника, що виготовляє понад 1 мільйон велосипедів на рік. Пошукайте в Інтернеті Talking Tom Cat, і ви знайдете дуже популярну мультимедійну франшизу, створену молодим словенським подружжям Ізою та Само Логін. Вони продали її китайській компанії за понад мільярд доларів.

ЕЛЕМЕНТ 1.9.

Дохід і багатство ґрунтуються на цінності

Основою високого рівня життя є виробництво товарів і надання послуг, що цінуються людьми, а не лише створення робочих місць.



«Споживання — єдина мета та єдине призначення всього виробництва, а інтереси виробника слід урахувати лише настільки, наскільки це необхідно для сприяння інтересам споживача»,

— Адам Сміт. Дослідження про природу і причини багатства народів: пер. з англ.
[Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 660. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>].

Як зазначив Адам Сміт понад 240 років тому, метою будь-якого виробництва є споживання. Однак виробництво завжди передує споживанню — навіть у словнику. Ні доходи, ні рівень життя неможливо підняти без нарощування виробництва тих товарів і послуг, які люди цінують: економічних благ.

Відео:

«Парадокс розбитого вікна»

Знищення товарів широкого вжитку, що цінуються людьми, безсумнівно погіршує добробут суспільства. Це твердження є настільки інтуїтивно очевидним, що

наголошувати на ньому здається майже нерозумним. Однак хибна ідея про те, що псування товарів може приносити суспільству користь, час від часу знаходить собі місце в державній політиці. У 1933 році Конгрес США, намагаючись зменшити пропозицію та запобігти зниженню цін на сільськогосподарську продукцію, схвалив закон «Про регулювання сільського господарства» (Agricultural Adjustment Act — AAA). За цим законом у рамках «Нового курсу» федеральний уряд виплачував фермерам компенсацію за заорювання в землю врожаїв бавовни, кукурудзи, пшениці та інших культур. Картоплярам платили за обприскування картоплі фарбою, що робила її непридатною для вживання в їжу. Здорових корів, овець і свиней забивали та закопували в землю, щоб вони не потрапили на ринок. Згідно з AAA лише в 1933 році було вбито шість мільйонів молочних поросят. Верховний Суд США визнав цей закон неконституційним у 1936 році, але, поки він діяв, мільйони тонн цінної сільськогосподарської продукції так і не потрапили на столи американських споживачів. Крім того, навіть у наш час уряд Сполучених Штатів здійснює виплати виробникам різної сільськогосподарської продукції за обмеження обсягів виробництва на підставі законів, близьких за своєю суттю до AAA. І хоча політичні вимоги тих, на чию користь проводиться така політика, можна зрозуміти, ці програми знищують цінні ресурси, збіднюючи тим самим усю країну.

Сполучені Штати Америки — не єдина країна, яка «підтримує» сільгоспвиробників коштом величезних втрат для платників податків і споживачів. Спільна сільськогосподарська політика Європейського Союзу — одна з найбільших і найсуперечливіших статей бюджету ЄС.

Відео:

«Золоті поля: що сховано під серпанком субсидій для європейських сільгоспвиробників»

Сільське господарство — не єдина субсидована галузь. У 2009 році в Сполучених Штатах діяла програма Cash for Clunkers («Готівка за автобрухт») — це ще один приклад того, як політики намагаються досягти добробуту, знищуючи щось цілком придатне для використання — вживані автомобілі. За цією програмою автодилерам виплачувалось від 3500 до 4500 доларів за знищення старих автомобілів, що їх покупці віддавали в рахунок оплати частини вартості нових машин («трейд-ін»). Дилери були зобов'язані псувати

двигуни цих авто, заливаючи в них розчин силікату натрію, а потім чавити машини під пресом і здавати на звалище, щоб надалі з них не можна було використати навіть жодної деталі. Поборники цієї програми наполягали на тому, що вона сприятиме відновленню економіки, спонукаючи людей купувати нові автомобілі. Проте нові авто коштують дорожче за вживані, а ціна автомобілів з пробігом зросла через зменшення їх пропозиції. Це змусило споживачів витратити більше грошей на придбання авто — як нових, так і вживаних, завадивши їм купити за ці гроші щось інше. Отже, програма «Готівка за автобрухт» так і не призвела до зростання сукупного попиту. Фактично, платники податків надали 3 млрд доларів на субсидіювання купівлі нових авто. Водночас було знищено десь 700 000 вживаних авто загальною вартістю близько 2 млрд доларів. Субсидії одержали ті, хто й без них міг купити новий автомобіль, а постраждали ті, хто мав змогу дозволити собі хіба що вживане авто. Після завершення дії програми обсяги продажів нових автомобілів різко впали. Німеччина запровадила власну програму утилізації. За оцінками, вона обійшлась платникам податків у понад 7 млрд доларів — удвічі дорожче, ніж у США.

Аналогічні програми було реалізовано й у багатьох країнах Східної Європи: зокрема, в Росії та Словаччині. У Румунії за програмою Rabla («Мотлох») було знищено 525 000 автомобілів, випущених вісім або більше років тому, а їх власники одержали замість них ваучери на суму до 1500 євро. Програма діяла з 2005 по 2015 рік; один громадянин мав змогу здати на брухт не більш ніж три старі авто та одержати за них ваучери на оплату нових автомобілів.

Якщо знищення автомобілів — така хороша ідея, то чому б не зобов'язати автовласників здавати свої авто на металобрухт щороку? Уявіть собі, наскільки зростуть продажі нових машин! Проте з погляду економіки це нерозумно. Так можна допомогти конкретним виробникам: адже обмеженість їх продукції зросте й у такий спосіб підвищиться попит на неї, але підняти рівень добробуту населення, знищуючи товари, що мають споживчу цінність, неможливо.

Прихованою формою руйнівної діяльності можуть бути дії уряду, спрямовані на підвищення альтернативної вартості придбання різних товарів. Країни світу витрачають на субсидіювання рибальства 30 мільярдів доларів на рік, причому 60% цих коштів напряму сприяють вчиненню неекологічних, руйнівних або навіть незаконних дій. Викривлення ринку, що виникає внаслідок цього, лежить в основі безгосподарного поводження з рибними ресурсами світу, яке у 2012 році, за підрахунками Світового банку, обійшлось світовій економіці у 83 мільярди доларів. При цьому 70%

загальносвітового обсягу субсидій у галузі рибальства виплачують багаті країни: зокрема, Японія, США, Франція та Іспанія, а також Китай і Південна Корея. Унаслідок цього тисячі місцевих громад, існування яких залежить від рибальства, змушені конкурувати з рибалками з цих країн, що одержують субсидії, а це ставить під загрозу продовольчу безпеку мільйонів людей, бо рибпромислові флоти з далеких країн вичерпують ресурси океану. Ця ситуація особливо тяжко позначилась на Західній Африці, де рибальство може бути для місцевого населення питанням життя і смерті. З 1990-х років чимало місцевих рибалок втратили можливість заробляти на рибальстві або годувати свої родини: саме тоді розпочався вилов риби в промислових масштабах з іноземних суден, насамперед, із Китаю та країн ЄС, біля західноафриканського узбережжя.

Політики та поборники програм державних видатків полюбують хвалитись робочими місцями, створеними завдяки їхнім програмам, перебільшуючи їх вигоди. Така ситуація робить економічну грамотність особливо важливою. І хоча зайнятість часто використовується як засіб створення багатства, слід пам'ятати про те, що наш добробут поліпшує не просте збільшення кількості робочих місць, а збільшення кількості тих робочих місць, на яких виробляються саме ті товари та послуги (економічні блага), які люди цінують. Тих, хто забуває про цей елементарний факт, легко ввести в оману та змусити підтримувати програми, що роблять людей менш заможними, а не збагачують їх.

Відео:

«Як створити робоче місце»

Націленість на штучне створення робочих місць може з легкістю вводити в оману. Великий французький економіст Фредерік Бастіа розкрив хибність цього уявлення у притчі про розбите скло у своєму есе «Що видно та чого не видно» (Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas) (1850):

«Чи бачили ви, як лютував лагідний крамар, добродій Жак Боном, коли його необережний син випадком розбив вікно? Якби ви були присутні при цьому, ви б з певністю засвідчили, що всі очевидці, а їх там було десь тридцятьоро, намагалися втішити торгівця-невдачу приблизно такими

словами: «Без лиха не буває добра! Усім треба з чогось жити, а з чого мали б жити склярі, якби скло у вікнах ніколи не розбивалось?»

Ці слова розради містять у собі цілу теорію, про яку слід розповісти на цьому простому прикладі, оскільки, на жаль, саме нею керується більшість наших економічних установ.

Припустімо, що усунення шкоди обійдеться в шість франків. Тоді ви можете сказати, що цей прикрий випадок принесе скляреві шість франків, а отже й збільшить на шість франків обсяг торгівлі. Я з цим погоджусь — мені немає чим заперечити, а ви маєте слушність. Скляр прийде, виконає свою роботу, одержить свої шість франків, потре руки від задоволення та — десть у душі — благословить пустотливе дитя. Усе це — те, що видно.

Проте якщо ви дійдете того висновку, як це часто буває, що розбивати вікна — корисно, бо це сприяє грошовому обігу й розвиткові промисловості в цілому, ви змусите мене вигукнути: «Зупиніться! Ваша теорія обмежена тим, що видно, але ніяк не враховує того, чого не видно!». Ніхто не бачить, що власник крамниці, який уже витратив шість франків на якусь річ, не має змоги витратити їх на щось інше.

Ніхто не бачить, що якби йому не довелося замінювати скло у вікні, він би охоче придбав нові черевики замість старих або додав би якусь книжку до своєї бібліотеки. Коротко кажучи, він міг би витратити свої шість франків інакше, але цей прикрий випадок йому завадив»⁽⁷⁾.

Бастіа правильно робить, коли змушує нас скерувати свою увагу на статки, а не на виробництво. Створення попиту на нові товари через знищення вже наявних економічних благ не зробить суспільство багатшим.

Прочитайте:

«Створення робочих місць чи створення багатства?» за авторством Дуайта Лі

ЕЛЕМЕНТ 1.10.

Економічний поступ має багато джерел

Економічний поступ відбувається, насамперед, завдяки торгівлі, інвестиціям, інноваціям та надійним економічним інститутам.

На вступному занятті з економіки ми часто розповідаємо слухачам про те, що в розвинутих країнах на зразок Сполучених Штатів робітники виробляють і заробляють сьогодні приблизно в тридцять разів більше на людину, ніж у 1750 році. А потім ми просимо їх відповісти на таке запитання: «Чому робітники працюють сьогодні набагато продуктивніше, ніж два з половиною століття тому?» Ви теж подумайте, як би ви відповіли на це запитання.

Зазвичай наші слухачі згадують три речі: по-перше, наукові знання та технологічні можливості сьогодення набагато перевищують усе, що можна було уявити у 1750 році. По-друге, ми маємо складні машини та виробничі потужності, набагато кращі дороги та розгалужені системи зв'язку. А по-третє, як зазвичай пригадують слухачі, у 1750 році окремі люди та сім'ї самі виготовляли більшість того, що вони споживали, тоді як тепер ми, як правило, купуємо такі речі, а не робимо їх своїми силами.

Якщо взяти до уваги відсутність глибоких економічних знань, слухачі, в принципі, правильно пояснюють причини такої ситуації. Вони усвідомлюють важливість технологій, капіталу (виробничих активів) і торгівлі. Їхні відповіді лише підкріплюють наш погляд на економіку як «науку здорового глузду».

Ми вже розглядали вигоди від торгівлі й зниження трансакційних витрат як рушійні сили економічного поступу. А економічний аналіз дає змогу встановити ще три рушійні сили **економічного зростання**^(?): інвестиції у людський капітал та виробничі активи, удосконалення технологій та покращення організації економічної діяльності.

По-перше, наші можливості виробництва товарів та послуг збільшуються завдяки інвестиціям в **основний капітал**^(?) (інструменти, верстати та будівлі) й **людський капітал**^(?) (освіту, навички, навчання та досвід працівників). Ці два види інвестицій тісно пов'язані один з одним. Маючи більше техніки з кращими характеристиками, працівники можуть виробити більше. Лісоруб може зробити набагато більше, працюючи

бензопилкою, а не ручною поперечною пилкою. Транспортувальник може перевезти набагато більше вантажним автомобілем, ніж чумацьким возом на воловій тязі.

По-друге, економічному поступові сприяє вдосконалення технологій — використання сили інтелекту для того, щоб винаходити нові продукти та менш витратні методи виробництва. За час, що минув з 1750 року, на зміну силі м'язів людей і тварин у виробництві прийшли парова машина, двигун внутрішнього згоряння, електроенергія та атомна енергія. Ми тепер подорожуємо не пішки чи верхи, а автомобілями, автобусами, потягами та літаками. Удосконалення технологій невинно спонукає нас змінювати свій спосіб життя. Згадайте лише про персональні комп'ютери, мікрохвильові печі, мобільні телефони, стримінгові сервіси на телебаченні, коронарне шунтування, ендопротезування кульшового суглоба, кондиціонери в автомобілях і навіть гаражні двері з дистанційним керуванням. Розроблення та впровадження цих продуктів протягом останніх п'ятдесяти років призвели до масштабних змін у тому, як ми працюємо, граємо та розважаємось. Завдяки їм ми стали жити краще.

По-третє, зростанню можуть сприяти зміни в організації економіки. Під організацією економіки ми розуміємо те, як організована діяльність людей, і правила, за якими вони діють: ці чинники часто сприймають як належне або просто забувають про них. Наскільки легко людям зайнятися торгівлею або розпочати власну справу? Правова система країни великою мірою визначає рівень розвитку торгівлі та залучення інвестицій, а також характер економічної співпраці між її громадянами. Правова система, що захищає людей і їхню власність, у справедливий спосіб забезпечує виконання договорів і врегулювання суперечок, є важливою складовою економічного поступу. Її відсутність вестиме до зменшення обсягів інвестицій, стримуватиме торгівлю та заважатиме поширенню новаторських ідей. У частині 2 цієї книжки ми детальніше розглянемо значення правової системи та інших елементів організації економіки.

Відео:

«Економіка у фільмі „Вигнанець“»

Інвестиції та вдосконалення технологій відбуваються не самі по собі. Вони є віддзеркаленням дій підприємців: тих, хто йде на ризик, сподіваючись на прибуток. Ніхто не знає заздалегідь, у якій сфері відбудеться наступний новаторський прорив та які методи виробництва забезпечать зниження його собівартості. Крім того, з'являються нові

сфери, де може розкритися підприємницький хист. Отже, економічний поступ залежить від існування системи, яка дає змогу дуже різним групам людей випробовувати свої ідеї на предмет їх прибутковості та водночас спонукає їх утриматись від марного витрачання ресурсів на непродуктивні проєкти.

Відео:

«Мозаїка економічного зростання»

Для поступу потрібно, щоб ринки залишались відкритими, а люди мали змогу реалізувати свої новаторські ідеї. Підприємець, який розробив новий продукт чи технологію, має заручитись підтримкою достатньої для фінансування проєкту кількості інвесторів. А **конкуренція**^(?), у свою чергу, спонукає підприємців та їхніх інвесторів відповідально ставитись до ефективного розподілу своїх ресурсів: їхні ідеї мають пройти випробування реальним життям, у якому споживачі приймають рішення про те, чи варто купувати товар або послугу за ціною, вищою за їх собівартість. У такому середовищі саме споживач є суддею найвищої інстанції. Якщо цінність новаторського продукту або новаторської послуги в його очах не перевищує їх собівартості, такі продукти та послуги на ринку не утримаються. На ділі завдання уряду полягає в тому, щоб дати новим та кращим продуктам шанс конкурувати зі старими, а не в ухваленні рішень про те, яким продуктам віддавати перевагу.

ЕЛЕМЕНТ 1.11.

Ефективність «невидимої руки»

«Невидима рука» ринкових цін спонукає покупців і продавців до діяльності, що сприяє загальному добробуту.

«Кожна людина постійно намагається знайти найвигідніше застосування капіталу, яким вона може розпоряджатися. Насправді при цьому вона піклується про власну вигоду, а не суспільні інтереси. Однак гонитва за особистою вигодою цілком природно — чи, радше, неминуче — веде до вибору застосування, яке є найвигіднішим і для суспільства. Людина переслідує лише власну вигоду, і в цьому випадку, як і в багатьох інших, невидимою рукою спрямовується до мети, яка зовсім не входила в її наміри⁽⁸⁾»,

— Адам Сміт (1776).

Відео:

«Стейк і невидима рука»

Власний інтерес — потужний мотиватор. Як колись зазначив Адам Сміт, своєкорисливі люди, якими керує **«невидима рука»^(?)**, мають сильний стимул робити те, що сприяє зростанню загального добробуту спільноти або країни. Цією «невидимою рукою», про яку писав Сміт, є система цін. Людина «має на меті лише власну наживу», але «невидима рука» ринкових цін змушує її сприяти досягненню цілей іншими людьми, що забезпечує зростання добробуту.

Багато хто не розуміє принципу «невидимої руки». Значного поширення набула думка про те, що впорядкованих результатів можна досягти лише під чийось

керівництвом або на підставі наказів централізованої влади. Проте Адам Сміт стверджував, що переслідування власної вигоди веде до формування впорядкованого суспільства, в якому потреби зазвичай задовольняються без будь-якого централізованого планування. Цей порядок виникає через те, що в умовах приватної власності та свободи обміну ринкові ціни координують дії людей, які керуються власними інтересами. Всього лиш один показник — поточна ринкова ціна на певний товар чи послугу — інформує покупців і продавців достатньо для того, щоб вони діяли так, ніби володіють найвичерпнішою інформацією про поточні дії та уподобання інших гравців ринку. Ринкові ціни є відображенням результатів вибору мільйонів споживачів, виробників і постачальників ресурсів. Вони віддзеркалюють інформацію про уподобання споживачів, витрати та все, що стосується часових, просторових та інших обставин, тобто всю ту інформацію, яку в умовах великого ринку неспроможні збагнути ні окремі люди, ні центральні органи влади.

Ви ніколи не цікавились, як супермаркетам у вашій місцевості вдається завозити стільки молока, хліба, овочів та інших товарів, щоб їх майже завжди вистачало, але не настільки багато, щоб вони зіпсувались і їх довелось викинути? Як пояснити те, що холодильники, автомобілі та планшети з сенсорними екранами, які виробляються в різних куточках світу, постачаються на місцевий ринок приблизно в тій кількості, що їх бажають придбати споживачі? Може, десь є спеціальний довідник для підприємств, у якому про все це докладно написано? Ні, такого довідника, звичайно, не існує. Відповіддю на ці запитання є «невидима рука» ринкових цін. Саме вона спонукає своєкорисливих людей до співпраці та узгоджує вибір, що його робить кожен із них, із вибором інших людей через систему цінових сигналів, що детальніше описано в елементі 6.

Лауреат Нобелівської премії з економіки 1974 року Фрідріх Гаєк називав ринкову систему «чудом»: у ній лише один показник — ринкова ціна товару — спонтанно передає настільки великий обсяг інформації, що дозволяє покупцям і продавцям приймати рішення, які допомагають їм здобувати те, чого вони хочуть⁽⁹⁾. Ринкова ціна продукту є віддзеркаленням тисяч чи навіть мільйонів рішень, що їх приймають люди в усіх куточках світу, при тому не знаючи нічого про дії інших. Для кожного продукту чи послуги ринок діє як велетенська обчислювальна мережа, що видає показник, який надає всім користувачам необхідну їм інформацію та спонукає їх діяти на її підставі.

Жодна окрема особа чи центральний орган влади неспроможні зібрати або врахувати всю інформацію, необхідну для того, щоб мільйони споживачів і виробників різних товарів і послуг узгоджували свої дії у спосіб, як це роблять ринки. Крім того,

ринкові ціни містять цю інформацію в концентрованій формі. Вони спонукають виробників і постачальників ресурсів до виробництва тих благ, які споживачі цінують найбільше (у співвідношенні з витратами на них). Немає жодної потреби примушувати фермера до вирощування яблук, наказувати будівельній фірмі споруджувати будинки чи переконувати виробника меблів робити стільці. Якщо ціни на ці та інші товари вказують на те, що їхня цінність для споживачів є рівною або вищою, ніж витрати на їх виробництво, то виробники у своєму прагненні до особистої вигоди їх і постачатимуть.

Зникає також потреба нагадувати виробникам про необхідність розроблення та впровадження низькозатратних методів виробництва. Власний інтерес, керований «невидимою рукою» ринкових цін, надає їм стимули шукати найкращу комбінацію ресурсів та **економічно ефективні⁽²⁾** методи виробництва з погляду витрат. А оскільки чим менші витрати, тим вищі прибутки, кожний виробник намагатиметься знизити витрати та підвищити якість. Власне кажучи, конкуренція просто примусить їх це робити.

У сучасній економіці співпраця, обумовлена власним інтересом, яким керує «невидима рука» ринкових цін, є справді дивовижною. Наступного разу, сідаючи вечеряти, задумайтесь про всіх тих людей, завдяки чийм зусиллям ця вечеря стала можливою. Навряд чи хоч когось із них — від фермера до водія вантажівки чи власника крамниці — надихала думка про те, що вас потрібно смачно нагодувати за якомога нижчих витрат. Проте ринкові ціни погодили їхні інтереси з вашими. Ті фермери, які постачають найкращу яловичину чи індичатину, одержують за неї вищу ціну; водії вантажівок та власники продуктових крамниць заробляють більше, якщо їхня продукція надходить до споживачів свіжою та у доброму стані, і так далі, при цьому всі вони послуговуються найменш витратними засобами для досягнення результатів. Буквально десятки тисяч людей, більшість з яких ми ніколи не зустрінемо, докладаються до забезпечення кожного з нас таким набором благ, який значно перевершує те, що ми могли б зробити власноруч. Крім того, «невидима рука» ринку працює настільки непомітно та автоматично, що порядок, співпраця й доступність величезної кількості товарів і послуг зазвичай сприймаються як належне. Ця комбінація власного інтересу та «невидимої руки», яку часто недооцінюють, є, однак, потужним рушієм економічного розвитку.

Відео:

«Невидима рука»

ЕЛЕМЕНТ 1.12.

Непередбачені наслідки створюють проблеми

Довгострокові наслідки, або вторинні ефекти, заходів ігноруються надто часто.

У 1946 році Генрі Гезліт, славетний журналіст-економіст, написав книжку під назвою «Економіка в одній лекції». Цей простий підручник, створений на основі написаного у 1850 році нарису французького економіста Фредеріка Бастіа, про який ішлося в елементі 1.9, став чи не найтиражнішим трактатом з економіки у світі.

Пам'ятаєте розповідь Бастіа про хлопця, який розбив вікно в крамниці, кинувши в неї м'ячем? Через це крамареві довелось найняти скляра, який полагодив вікно. Як стверджують деякі свідки цієї події, звернувши увагу на очевидну зайнятість скляра, добре, що вікно розбилось, адже ця прикрість дала скляреві можливість заробити. Проте, як підкреслює Гезліт, це аж ніяк не добре, адже при цьому ігноруються вторинні ефекти.

Якби крамареві не довелося витратити гроші на ремонт вікна, він міг би придбати за них щось інше: пару черевиків, новий костюм або що. Якби вікно не розбилось, зайнятість в інших сферах виробництва могла б бути вищою, а суспільство в цілому мало б і вікно, і речі, придбані крамарем. Після врахування вторинних ефектів стає зрозуміло, що руйнівні наслідки повеней, ураганів та непередбаченої державної політики завдають суспільству шкоди та аж ніяк не збільшують чистої зайнятості. Думка, що усунення руйнувань створює робочі місця й позитивно впливає на економіку, відома нині як «парадокс розбитого вікна». Адже для усунення руйнувань ресурси відволікаються з інших напрямків їх використання, а це обмежує спроможність суспільства виробляти інші корисні товари або послуги. Кілька прикладів цього хибного погляду наведено в елементі 1.9.

Головним висновком з «однієї лекції» Гезліта є те, що під час аналізу економічної пропозиції людина:

«...має перевіряти не лише безпосередні, але й довгострокові результати, не лише первинні, але й вторинні наслідки, та не лише вплив на якусь конкретну групу, але й вплив на всіх і кожного»⁽¹⁰⁾.

На думку Гезліта, основною причиною помилок в економіці є саме невиконання цієї вимоги. Він багато писав про економіку в часи Великої депресії у 1930-ті та знав, що люди, особливо в політичній сфері, схильні звертати увагу на короткостроковий позитивний ефект певного заходу, ігноруючи при цьому довгострокові — часто ніким не передбачені — наслідки.

Відео:

«Економіка на одній нозі»

Розгляньмо три приклади, що ілюструють потенційну важливість вторинних ефектів. Намагаючись зменшити забрудненість повітря вихлопними газами завдяки зниженню споживання бензину, уряд Грузії запровадив новий акцизний податок на старі автомобілі з двигунами великого об'єму. Оскільки рівень доходів населення Грузії низький, у цій країні завжди існував високий попит на досить старі вживані авто, бо вони дешевші (91% вживаних автомобілів, що пропонуються на продаж, було випущено до 2006 року). Новий податок, запроваджений з січня 2017 року, мав ковзну шкалу ставок. Наприклад, митне оформлення автомобіля 2002 року випуску з двигуном об'ємом 1,5 літра з урахуванням акцизного податку коштувало 3731 ларі, автомобіля того самого року з двигуном об'ємом 2,5 літра — 6219 ларі, а авто з двигуном об'ємом 3,5 літра — 8706 ларі. І хоча зміни в податковій політиці явно спонукали людей до придбання автомобілів із двигунами меншого об'єму, варто спитати, чи ця норма була доцільною. Яким виявився її сукупний вплив з урахуванням вторинних ефектів?

Оскільки нова шкала оподаткування діяла в Грузії недовго, нам слід дослідити досвід інших країн, що проводили аналогічну політику, спрямовану на зниження споживання палива. За наявними даними автомобілі стали використовуватись активніше, оскільки паливна економічність менших автомобілів здешевлює їх експлуатацію. Це, у свою чергу, збільшує інтенсивність дорожнього руху, внаслідок чого економиться менше бензину, ніж очікувалось при запровадженні нової норми. Крім того, легші авто в разі дорожньо-транспортних пригод гірше захищають своїх пасажирів, ніж важчі автомобілі з великими двигунами, що може призводити до збільшення кількості ДТП зі смертельними наслідками та тяжкими тілесними ушкодженнями. Цілком може бути, що після врахування вторинних ефектів норми, покликані забезпечити економію палива, виявляться набагато менш благотворними, ніж може видатися спочатку.

Аналогічні непередбачені наслідки мали й закони про обов'язкове використання ременів безпеки. Британське міністерство транспорту встановило, що через 20 місяців після набрання чинності законом про обов'язковість використання ременів безпеки водіями та пасажирями на передньому сидінні кількість загиблих серед них зменшилась на 656 осіб. Проте при цьому зросла кількість загиблих пішоходів (на 77 осіб), велосипедистів (на 63) та пасажирів, що сиділи на задньому сидінні (69)⁽¹¹⁾, Схоже, що водії, які почували себе в більшій безпеці в разі ДТП, були готові йти на більший ризик під час керування авто.

Значні вторинні ефекти мають і обмеження на торгівлю між різними країнами. Приблизники тарифів і квот на імпорт продукції іноземного виробництва майже завжди ігнорують такі наслідки. Тарифи та квоти можуть на початку захистити тих вітчизняних працівників, які виробляють аналогічну продукцію з вищою собівартістю, проте побічні, непередбачені наслідки в цьому разі теж неминучі.

Розгляньмо Спільну сільськогосподарську політику (ССП) Європейського Союзу, що передбачає застосування квот і митних тарифів для обмеження обсягів реалізації агропродукції іноземних виробників та виплату субсидій сільгоспвиробникам країн-членів ЄС безпосередньо з союзного бюджету. У заяві з нагоди 50-ї річниці запровадження ССП сказано: «ССП було запроваджено для того, щоб населення мало змогу споживати якісну харчову продукцію, а фермери — одержати за неї справедливую винагороду»⁽¹²⁾. На субсидії в ССП припадає трохи більше третини загального бюджету ЄС. Поборники цієї політики стверджують, що без ССП сільськогосподарський і харчовий сектори економіки ЄС були б на 8% меншими⁽¹³⁾, а значить, ця політика «зберігає робочі місця» та підвищує рівень зайнятості. Немає сумніву, що ці сектори більші, ніж вони були б у протилежному випадку, але які ж вторинні наслідки має ця політика?

Видатки на ССП не дають змоги ЄС застосовувати кошти союзного бюджету в інших цілях та перешкоджають виділенню коштів спільноти на забезпечення населення іншими суспільними благами. За даними Європейської комісії субсидії обходяться кожному громадянину Європейського Союзу в більш ніж 100 євро на рік. Крім того, тарифи та квоти утримують ціни на місцевих ринках на рівні, що перевищує рівень конкурентних світових цін⁽¹⁴⁾, унаслідок чого споживачам з ЄС доводиться витратити ще більше коштів на придбання сільськогосподарської продукції. Фактично, сім'ям доводиться платити за свої харчі двічі: по-перше, у формі цін у крамницях, які стають вищими внаслідок протекціонізму в сільському господарстві, та, по-друге, у формі

податків, які йдуть на виплату сільськогосподарських субсидій. Крім того, тарифи та квоти справляють опосередкований вплив на інших виробників харчових продуктів, що переробляють сільськогосподарську продукцію. Наприклад, у Франції ССП у 2007 році скоротила обсяг виробництва в усіх галузях на 1,5%, а внесок сфери обслуговування (на яку припадає значна частка ВВП) у формі трудових ресурсів і капіталу в діяльність інших секторів, що отримали переваги в результаті реалізації ССП, становив мізерні 0,1%. Скасування ССП викликало б зниження ціни капіталу (земельних ділянок і техніки), що пішло б на користь тим фермам, які не одержують субсидій у рамках ССП. Крім того, ССП спричиняє зменшення площі угідь у лісовому господарстві, що змушене пряму конкурувати з іншими видами діяльності у сільських районах за землі сільськогосподарського призначення (у Франції унаслідок запровадження ССП площа земель лісового господарства зменшилась приблизно на 3,6%). Крім того, через тарифи та квоти країни, що не входять до ЄС, реалізують на ринку ЄС менше сільськогосподарської продукції, що послаблює їх спроможність закуповувати експортні товари, вироблені в ЄС, а значить і знижує рівень зайнятості в секторах, які втрачають ці потенційні обсяги продажу.

Після врахування побічних ефектів обмежень торгівлі на кшталт ССП, немає підстав очікувати зростання зайнятості та сукупного обсягу виробництва в ЄС внаслідок таких заходів. У привілейованих галузях може бути створено більше робочих місць, тоді як в інших галузях кількість робочих місць зменшиться. Обмеження на торгівлю просто перерозподіляють робочі місця, а не збільшують їх кількість. Проте цей висновок не буде взятий до уваги тими, хто не схильний враховувати вторинні ефекти.

Вторинні ефекти — проблема, що пов'язана не лише з прийняттям політичних рішень. Вони також можуть спричиняти настання неочікуваних наслідків для окремих людей. Це твердження варто проілюструвати на прикладі вчительки першого класу зі штату Західна Вірджинія. Її учні весь час губили олівці, тому вона вирішила платити їм по 10 центів за кожний недогризок, щоб вони старались використовувати олівець до самого кінця. Яким же було її сум'яття, коли учні стали шикуватись у довгі черги до стругачки, сточуючи олівці до недогризків чи не швидше, ніж вона могла за них платити! Про непередбачені наслідки забувати не можна!

Прочитайте:

«Що видно і чого не видно» за авторством Фредеріка Бастіа

ЧАСТИНА 2.

Сім основних джерел економічного поступу



Елементи:

1. **Правова система:** основою економічного поступу є правова система, яка захищає приватну власність та неупереджено забезпечує виконання контрактів.
2. **Конкурентні ринки:** конкуренція сприяє ефективному використанню ресурсів і стимулює інноваційні вдосконалення.
3. **Обмеження державного регулювання:** регуляторна політика, спрямована на зменшення кількості торговельних операцій та обмеження конкуренції, перешкоджає економічному поступу.
4. **Ефективний ринок капіталу:** для реалізації свого потенціалу країні потрібен механізм спрямування капіталу в проекти, що мають на меті створення багатства.
5. **Розумна монетарна політика:** стабільна грошово-кредитна політика має важливе значення для контролю за рівнем інфляції, ефективного розподілу інвестицій та досягнення економічної стабільності.

6. Низькі податкові ставки: люди виробляють більше, коли можуть залишати собі більшу частину свого заробітку. Контроль за державними видатками та дефіцитом (фіскальна політика) має вирішальне значення для економічної стабільності та зростання.
7. Вільна торгівля: люди отримують вищі доходи, коли мають можливість вільно торгувати з представниками інших країн.

Вступ

Відео:

«200 країн, 200 років»⁽¹⁵⁾

Роберт Лукас, лауреат Нобелівської премії 1995 року з економіки, заявив: «Як тільки починаєш думати про економічне зростання, важко думати про щось інше»⁽¹⁶⁾. Чому Лукас і багато інших економістів приділяють таку велику увагу економічному зростанню? Для зростання реального доходу необхідне зростання реального обсягу виробництва. Без економічного зростання неможливо досягнути вищих доходів і рівня життя.

За останні двісті років завдяки економічному зростанню підвищилися рівень і якість життя та збільшилася його тривалість, особливо у країнах Заходу. Однак цей період є радше винятком. Протягом більшої частини історії людства економічне зростання спостерігалось надзвичайно рідко. До 1800 року більшість населення світу важко працювала по п'ятдесят, шістдесят та сімдесят годин на тиждень, щоб заробити на їжу та житло, достатні для існування. Це була постійна боротьба за виживання, і багато хто програв цю битву. Рівень життя у 1800 році не надто відрізнявся від того, як люди жили тисячу, або навіть дві тисячі років тому, за часів Стародавнього Риму.

Гнітюча економічна історія людства почала змінюватися близько двохсот років тому. Ангус Меддісон, відомий економіст Організації економічного співробітництва та розвитку, нині покійний, широко відомий як провідний спеціаліст із питань ретроспективного аналізу динаміки доходів та очікуваної тривалості життя. На рисунку 5 зображено обчислені ним річні рівні доходу на душу населення за останні тисячу років. Світовий валовий внутрішній продукт (ВВП)^(?) на душу населення, виміряний у

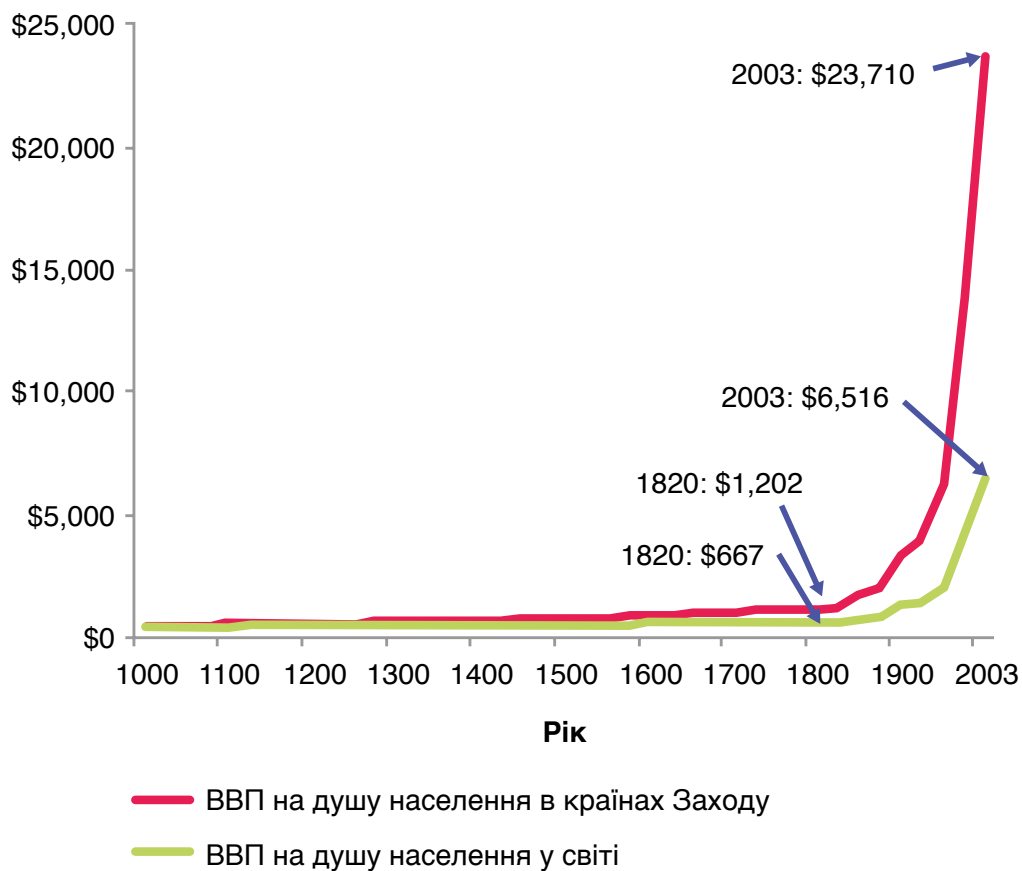
доларовому еквіваленті у цінах 1990 року, складав 667 доларів у 1820 році, тоді як у 1000 році він становив 450 доларів⁽¹⁷⁾. Отже, за 800 років рівень доходу на душу населення збільшився лише на 50%. Західна Європа та її «відгалуження» — Сполучені Штати, Канада, Австралія й Нова Зеландія, — які зазвичай називають країнами Заходу, показали дещо кращий результат, оскільки доходи у цьому регіоні майже потроїлись: із 426 доларів у 1000 р. до 1202 доларів у 1820 р. Однак навіть країнам Заходу знадобилося близько п'ятисот років, щоб доходи подвоїлися.

Прочитайте:

«Валовий внутрішній продукт (ВВП): що це таке, і як він вимірюється?»

А тепер уважно гляньте, що відбулося після 1820 року. За останні двісті років відбувся фактично вибух економічного зростання. На початок 2003 року середньосвітовий дохід на душу населення зріс до 6516 доларів, що в десять разів перевищило рівень 1820 року. У країнах Заходу станом на початок 2003 року дохід на душу населення збільшився до 23 710 доларів, що майже у двадцять разів перевищило показник 1820 року. Отже, протягом останніх двохсот років реальний дохід на душу населення, який століттями тримався на рівні прожиткового мінімуму або був близьким до нього, стрімко виріс.

Рисунок 5. ВВП на душу населення (у доларовому еквіваленті у цінах 1990 року)



Джерело: Angus Maddison, *Contours of the World Economy, 1–2030 AD: Essays in Macro-Economic History* (Oxford: Oxford University Press, 2007).

Динаміка очікуваної тривалості життя була схожою. Середньосвітова очікувана тривалість життя при народженні збільшилася з 24 до 26 років за період з 1000 по 1820 рр., потім виросла до 31 року в 1900 р., після чого стрімко підвищилась до 64 років у 2003 р. У країнах Заходу очікувана тривалість життя збільшилася за період з 1000 р. по 1820 р. із 24 до 36 років, однак на початок 2003 р. вона вже сягнула 76 років.

Як показує історія, економічне зростання не відбувається автоматично. Чому

деякі країни переживають економічний підйом і досягають високих рівнів доходів, тоді як інші перебувають у стані застою? Які інститути та заходи політики сприятимуть економічному зростанню та підвищенню рівня життя? У цьому розділі розглядаються ці надзвичайно важливі питання⁽¹⁸⁾.

Однак, перш ніж ми почнемо, варто зробити застереження щодо вимірювання ВВП, особливо стосовно посткомуністичних країн. Визначення «вартість обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг», яке, на перший погляд, здається простим, таїть у собі безліч складних питань. Визначити вартість того, що продається на вільному ринку, нескладно. Однак як бути з тим, що підлягає контролю за рівнем цін? Як варто його оцінювати: за ціною, сплаченою фактично, чи за ціною, яку сплатили б люди на вільному ринку? Чи має бути включено до суми цінність часу, витраченого в чергах? Що робити з обсягом, який не продається? Як слід оцінювати працю мобілізованих військовослужбовців? Наскільки точно органи статистики здатні зафіксувати обсяг виробництва на тіньовому (сірому чи чорному) ринку? Якщо я печу піцу вдома, то вартість сиру враховується, а час, проведений мною на кухні — ні. З іншого боку, якщо я купую піцу в ресторані, оплата праці *включається* до складу ВВП. Однак, якщо припустити, що я — такий самий управний кулінар, як і шеф-кухар ресторану, піци будуть тотожними.

Складність вимірювання ВВП і відповідних змін цін утруднює розуміння процесів, що відбувалися протягом перших років після краху комуністичного режиму. Офіційна статистика показує величезне падіння обсягів виробництва, але це не відповідає фактичному досвідові громадян⁽¹⁹⁾.

ЕЛЕМЕНТ 2.1.

Правова система

Основою економічного поступу є правова система, яка захищає приватну власність і неупереджено забезпечує виконання контрактів.



«Режим приватної власності покладає на людей відповідальність за їхні дії у сфері матеріальних благ. А отже, за такої системи люди відчують на собі наслідки власних дій. Власність встановлює захисні бар'єри, але вона також оточує нас дзеркалами, які відбивають на нас наслідки наших вчинків⁽²⁰⁾»,

— Том Бетелл, економічний журналіст.

Правова система створює основу для захисту прав власності та виконання контрактів. Як ми обговорювали в елементі 4 частини 1, торгівля переміщує товари до людей, які цінують їх більше, й дозволяє збільшувати обсяги виробництва внаслідок отримання вигод від спеціалізації та впровадження методів великомасштабного виробництва. Щоб зменшити невизначеність, пов'язану з торгівлею, правова система повинна неупереджено забезпечувати виконання угод і контрактів. Це дозволяє збільшувати обсяги торгових операцій та вигоди від торгівлі, тим самим сприяючи економічному поступові.

Чітко визначені права власності й забезпечення їх дотримання мають вирішальне значення для одержання прибутків від торгівлі. Власність — широке поняття, що охоплює, зокрема, право власності на трудові послуги, а також матеріальні активи, як-от будівлі та земля. Володіння майном на правах приватної власності передбачає три речі: (1) виключне право на користування; (2) правовий захист від зазіхачів — осіб, які прагнуть використати або неналежним чином розпорядитися власністю без дозволу власника; і (3) право на передачу (продаж або дарування) іншим особам.

Відео:

«Мрія Еусебіо про право власності»

Приватні власники самі вирішують, як розпоряджатися своєю власністю, але вони також несуть відповідальність за свої дії. Якщо, використовуючи свою власність, хтось зазіхає на права власності інших або порушує їх, на таку особу поширюється дія тих самих правових норм, що захищають її власність. Наприклад, **права приватної власності**^(?) забороняють мені кинути молоток в лобове скло вашого автомобіля, тому що, якби я так вчинив, я б порушив ваше право власності на автомобіль. Ваше право власності на автомобіль стримує мене й всіх інших від його використання (або неналежного розпоряджання ним) без вашого дозволу. Так само моє право власності на молоток та інше моє майно стримує вас і всіх інших від їх використання без мого дозволу.

Важливим аспектом приватної власності є стимули, які вона породжує. Існують чотири основні причини, чому стимули, що супроводжують чітко визначені та обов'язкові для дотримання права приватної власності, є рушійною силою економічного зростання й поступу.

По-перше, приватна власність надає людям потужний стимул підтримувати в

належному стані та дбати про речі, які їм належать. Якщо приватні власники не підтримують свою власність в належному стані чи допускають її пошкодження або зловживання нею, вони зіткнуться з наслідками у вигляді зниження вартості такого майна. Наприклад, якщо у вас є власний автомобіль, ви маєте потужний стимул замінити мастило, регулярно проводити технічне обслуговування та підтримувати салон авто в гарному стані. Чому це так? Якщо ви проявите легковажність у таких випадках, вартість автомобіля як для вас, так і для потенційних майбутніх власників знизиться. Якщо автомобіль утримується в хорошому робочому стані, він матиме більшу цінність для вас і для інших людей, які можуть захотіти придбати його у вас. Для власника віддзеркаленням такого ставлення до майна буде ринкова ціна. Дбайливе розпорядження винагороджується, а недбале — карається зниженням цінності активу.

На противагу цьому, коли майно належить іншим (наприклад, належить державі або знаходиться у спільній власності великої групи людей — у країнах із соціалістичною економікою такий тип власності називався «власність народу»), для кожного користувача дія стимулу належно дбати про нього слабшає. Наприклад, коли житловий будинок перебуває у державній власності, орендарі не мають потужного фінансового стимулу для підтримання такого об'єкту в належному стані, оскільки вони не будуть нести витрат внаслідок зниження вартості нерухомості та не отримають прибутку від її підвищення. Саме тому державне житло, на противагу приватній власності, частіше занепадає та не підтримується у належному стані. Це відбувається як у капіталістичних країнах, де ринки подають цінові сигнали, так і в соціалістичних країнах, де такі сигнали відсутні. Неналежні догляд, обслуговування та ремонт показують слабкість стимулів, що супроводжують державну власність, навіть за умови діючих ринків для інших приватних активів. Цю проблему підсумовувала поширена в радянські часи приказка: «Те, що належить усім, не належить нікому».

Однак проблеми виникають не тільки через відсутність приватної власності як такої, але й через розбіжності інтересів користувачів об'єкта нерухомості й групи чи особи, що несе витрати внаслідок його неналежного використання. Майже така ж проблема виникає на ринку оренди, де приватний власник і користувач — різні особи. Ось чому договори оренди часто містять довгі переліки дозволів і заборон щодо користування майном. До переходу від планової до ринкової економіки в Східній Європі було звичною справою підніматися брудними сходами повз зламані ліфти та перегорілі лампочки до квартир, які підтримувалися в бездоганному стані, оскільки люди піклувалися про власне житло, але не дбали про спільний простір. На початку

перехідного періоду складним питанням стало визначення способу передання у власність житлового фонду. Було зрозуміло, що будинки мають стати приватною власністю, але чиєю? Щодо будинків і квартир, побудованих у недавньому минулому, відповідь була простою – передати (або продати їх за низькою ціною) мешканцям. Однак що робити зі старими будівлями, які комуністи конфіскували у їхніх власників, прийшовши до влади? Передати у власність тим, хто проживає в будинку, чи тим (або нащадкам тих), у кого майно було «вкрадено»? Чехія вирішила повернути майно (відновити початковий правовий стан) його колишнім власникам, однак надала наявним орендарям можливість подальшого користування житлом, установивши контроль над орендною платою. Такий підхід викликав очевидні проблеми, оскільки власники не мали достатнього доходу для утримання майна та обурювалися неможливістю продати його за ринковою вартістю.

Страховання^(?), значення якого буде розглянуто пізніше, також створює подібний стимул до «неналежного користування». Це явище відоме як **«моральний ризик»^(?)**: коли людині, яка приймає рішення щодо користування активом, відомо, що у разі будь-яких небажаних наслідків витрати понесе хтось інший. Водії, які знають, що страхова компанія замінить їхню машину у випадку крадіжки, паркуються в більш небезпечних районах або забувають замкнути свій автомобіль. Лижники, які не мають поліса медичного страхування, з меншою імовірністю ризикуватимуть на «чорних» трасах високого рівня складності.

По-друге, приватна власність заохочує людей користуватися своєю власністю й удосконалювати її у такий спосіб, щоб це високо цінувалось іншими. Якщо вони використовують і вдосконалюють своє майно, роблячи його привабливим для інших, його ринкова вартість зростає. На противагу цьому, зміни, які не подобаються іншим — особливо якщо ці інші особи є клієнтами або потенційними майбутніми покупцями, — знижують вартість майна.

Приватна власність також впливає на розвиток особистості. Можливість залишати собі плоди власної праці дає людям потужний стимул вдосконалювати свої навички й працювати наполегливіше та ефективніше. Такі дії підвищують їхній дохід. Чому студенти вишів готові посилено вчитися та платити за вищу освіту? Відповідь на це питання дає приватна власність на трудові послуги. Оскільки вони мають право власності на свої трудові послуги, їхній майбутній дохід буде вищим, якщо вони набудуть знань та розвинути навички, які високо цінують інші.

Так само приватна власність надає власникам землі, будівель та інших матеріальних активів стимул користуватися ними, захищати й удосконалювати їх у такий

спосіб, щоб вони могли приносити вигоду іншим. До того ж власники, які цього не роблять, понесуть витрати у вигляді зниження вартості своїх активів. Уявіть власника житлового комплексу, не зацікавленого у створенні на його території інфраструктури, як-от автостоянки, зручних пралень, добре обладнаного тренажерного залу чи гарного газону та басейну. Якщо споживачі високо цінують ці речі (порівнюючи з витратами на їх створення), власник квартир має потужний стимул їх забезпечити. Чому? Споживачі погодяться платити вищу орендну плату за квартири з особливо цінними зручностями. Отже, власники квартир, які надають такі зручності, зможуть покращити рівень комфорту своїх клієнтів і збільшити свій чистий прибуток (а також ринкову вартість свого житлового комплексу). На противагу цьому, власники квартир, які наполягають на наданні лише зручностей, які вони самі вважають за потрібне, а не тих, яким віддають перевагу клієнти, виявлять, що їхні доходи та вартість їхнього капіталу (їхніх квартир) знизяться.

Цікаво, що приватна власність впливає на продуктивність навіть у соціалістичних країнах. Це добре видно на прикладі сільського господарства в колишньому Радянському Союзі. За комуністичного режиму сім'ям дозволялося залишати собі або продавати продукцію, яку вони виробляли на невеликих присадибних земельних ділянках площею до 0,4 га. Ці приватні ділянки становили лише близько 2% від загальної площі земель сільськогосподарського призначення. Решта 98% розподілялися між величезними колективними господарствами, в яких земля та вся вироблена продукція належали державі. Згідно з радянською пресою, ця крихітна частка земель приватних господарств забезпечувала близько чверті загальної вартості обсягів сільськогосподарського виробництва СРСР. Це свідчить про те, що на приватних ділянках урожайність з гектара майже в шістнадцять разів перевищувала урожайність у радгоспах.

Навіть невеликий відступ від державної власності в напрямку приватної власності може дати дивовижні результати. У 1978 році комуністичний уряд Китаю розпочав де-факто політику, що дозволяла фермерам залишати собі вирощений у колективних господарствах рис в обсягах, що перевищували визначену квоту на постачання зерна, яке треба було здати державі. Результатом стало негайне зростання **продуктивності**^(?), оскільки фермери отримали стимул до ефективного виробництва. Після виконання квот фермерам було дозволено залишати собі всю додаткову продукцію. Коли звістка про це розійшлася, а держава знехтувала офіційною політикою проти такої «приватизації», ця практика поширилась із блискавичною швидкістю, що спричинило стрімке зростання обсягів сільськогосподарського виробництва та відкрило фермерам шлях до

несільськогосподарських секторів економіки⁽²¹⁾.

По-третє, приватна власність покладає на власників юридичну відповідальність за збитки, завдані іншим внаслідок використання їхньої власності. Суди визнають і забезпечують здійснення повноважень, що виникають на основі права власності, але вони також забезпечують реалізацію відповідальності, яка випливає з цих повноважень. Приватна власність пов'язує контроль із відповідальністю. На власників покладається відповідальність саме тому, що вони мають можливість здійснювати контроль. Зі свого боку, ця відповідальність створює потужний стимул для власників відповідально користуватися своїм майном та вживати заходів для зменшення ймовірності заподіяння шкоди іншим.

Відео:

«Економіка права приватної власності»

Розгляньмо такі приклади. Власник дерева, яке всихає, має стимул зрубати його, поки воно не впало на будинок сусіда. Власники собак мають стимул тримати своїх вихованців на повідку або в наморднику, коли існує ймовірність, що вони можуть вкусити інших. Власник автомобіля має право їздити на своєму авто, однак він понесе відповідальність, якщо через несправність гальм його автомобіль завдасть шкоди чужому майну. Так само хімічна компанія здійснює контроль над своєю продукцією, але саме з цієї причини вона несе юридичну відповідальність у разі заподіяння збитків внаслідок неправильного поводження з хімічними речовинами.

По-четверте, приватна власність сприяє раціональному освоєнню ресурсів та їх збереженню для майбутніх поколінь. Використання ресурсу може принести дохід, що є відображенням бажань нинішніх споживачів, які потребують економічних благ, котрі можуть бути отримані завдяки цьому ресурсу. Однак, завдяки правам власності, враховуються також й інтереси майбутніх споживачів. Власник ресурсу — скажімо, лісового угіддя або дрібнолісся, в якому можна заготовляти деревину зараз або зробити це пізніше, — має прийняти рішення. Чи підвищиться з часом цінність лісоматеріалів? Інакше кажучи, чи буде очікувана вартість дерев у майбутньому, коли вони стануть дорослішими, вищою, ніж якби їх спіяли сьогодні? І чи буде ця різниця у вартості, порівнюючи з їхньою вартістю, якщо їх спіяють зараз, вищою, ніж витрати на зберігання й захист дерев для майбутнього використання? Якщо так, то власник має

стимул зберегти — тобто, утриматись від використання сьогодні, — щоб забезпечити наявність ресурсу тоді, коли його цінність зросте.

Приватні власники отримують вигоду від збереження у випадках, коли очікується, що майбутня вартість ресурсу, який споживається, перевищить його поточну вартість. Те ж саме стосується навіть випадків, коли нинішній власник не сподівається особисто скористатися майбутніми вигодами. Припустімо, що 65-річний фермер-лісівник закладає посіви дугласової ялиці, яка зазвичай досягає оптимального для лісозаготівлі рівня зрілості лише через п'ятдесят років. Чи має літній фермер-лісівник стимул зберігати дерева для майбутнього використання? За наявності права приватної власності відповідь очевидна: так. Якщо очікується, що ріст дерев збільшить майбутній дохід настільки, наскільки його могли б збільшити альтернативні інвестиції, фермер отримає вигоду від збереження дерев на майбутнє. Ринкова вартість землі фермера, яка знаходиться в приватній власності, буде підвищуватись у міру зростання дерев та наближення очікуваного дня спилування. Отже, навіть якщо фактично дерева будуть спилані через багато років після смерті нинішнього власника, він зможе в будь-який час продати дерева (або землю разом із ними), отримавши вигоду від їхньої зростаючої вартості.

Протягом століть песимісти твердять, що ми ось-ось вичерпаємо ресурси деревини, найважливіших корисних копалин або різних джерел енергії. Вони весь час помиляються через те, що не усвідомлюють ролі приватної власності. Поміркувати над такими прогнозами «кінця світу» досить повчально. У XVI ст. в Англії виникли побоювання, що запаси деревини, яку широко використовували для опалення, скоро буде вичерпано. Однак підвищення цін на деревину спонукало до збереження лісових масивів і зумовило розвиток вугільної промисловості. «Криза деревини» незабаром минула.

Навіть коли певний ресурс не має власників, часто проблеми, пов'язані з ним, може вирішити ринок інших ресурсів, які перебувають у власності. В середині XIX століття з'явилися невтішні прогнози, що Сполучені Штати незабаром залишаться без китового жиру, що у той час слугував основним видом палива для штучного освітлення. Кити нікому не належали, й на них безжально полювали у відкритому морі. Якщо китобоеві не вдавалося забити кита, коли траплялася така нагода, незабаром це робив хтось інший. У міру зростання цін на китовий жир зникали й стимули до збереження китів на майбутнє, оскільки ті не були захищені правами приватної власності. Попри те, що популяція китів скорочувалася, обмежень на китобійний промисел ніхто не встановлював.

Однак зростання цін на китовий жир дало поштовх до винайдення та розробки

альтернативних джерел енергії. Якби підприємці створили нове дешевше джерело енергії, вони могли б отримати значні доходи. З часом це зумовило відкриття комерційно прибуткових джерел нафтопродуктів і винахід відносно дешевого гасу, що спричинило падіння цін на китовий жир і скорочення полювання на китів, а отже й поклало кінець «кризі китового жиру».

Пізніше, коли люди перейшли на використання нафти, з'явилися прогнози, що цей ресурс незабаром також буде вичерпано. У 1914 р. Гірниче бюро США повідомило, що загальний обсяг запасів нафти в США становив менш ніж шість мільярдів барелів, що практично рівнозначно нинішньому обсягу виробництва країни за сорок місяців. За оцінками Федеральної ради у справах збереження нафтових ресурсів, зробленими у 1926 р., запасів нафти в США повинно було вистачити лише на сім років. Пізніше, у 1970-ті роки, за результатами дослідження, проведеного за фінансової підтримки вельми впливового Римського клубу, було зроблено подібні прогнози щодо світових запасів.

Розуміння стимулів, які породжує приватна власність, пояснює, чому такі прогнози «кінця світу», пов'язані з виснаженням ресурсів, не виправдалися. Коли обмеженість ресурсу, що знаходиться в приватній власності, зростає, ціна цього ресурсу підвищується. Зростання ціни надає споживачам, виробникам, новаторам та фахівцям у відповідних галузях стимули до (1) збереження шляхом скорочення прямого використання ресурсу (як-от вимикати світло, виходячи з кімнати; одягати теплий светр замість включення обігрівача; переводити промислове обладнання та побутові прилади в економний режим споживання); (2) ретельнішого пошуку **товарів-замінників**^(?) (як-от користуватися громадським транспортом замість приватного автомобіля; замінювати нафту на інші види енергії: вітрову, атомну чи гідроенергію); і (3) розробки нових методів виявлення та відновлення більших обсягів ресурсу (як-от горизонтальне буріння і гідравлічний розрив пластів). На сьогодні ці сили віддалили «кінець світу» ще далі в майбутнє, та ми маємо всі підстави вважати, що їхній вплив на ресурси, які знаходяться в приватній власності, зберігатиметься. Щоб чітко зрозуміти цю відмінність, розгляньте різницю між коровою та бізоном. Хоча не існує двох інших тварин, більш схожих між собою за розмірами та вартістю м'яса, полювання на бізонів, що знаходяться у спільній власності, призвело майже до повного їх зникнення, однак ніхто не буде стверджувати про існування **дефіциту**^(?) корів, які знаходяться в приватній власності⁽²²⁾.

Правова система, яка захищає права власності та неупереджено забезпечує виконання контрактів, створює основу для отримання вигод від торгівлі, **нагромадження капіталу**^(?) та розробки ресурсів, що є основними рушійними силами економічного

зростання. На противагу цьому, незахищеність прав власності, відсутність надійного забезпечення виконання угод та **фаворитизм^(?)** у правових питаннях підривають інвестиційну діяльність і продуктивне використання ресурсів.

Відео:

«Сила права власності»

Протягом усієї історії людство використовувало інші форми власності, як-от великі кооперативи, соціалізм і комунізм. У будь-якому масштабі, більшому за невелике село з сильною культурною традицією, такі спроби призводили до невдалий, а подекуди й катастрофічних наслідків. На сьогодні ми не знаємо жодного інституційного устрою, який надавав би людям такий рівень свободи та стимулів служити іншим через продуктивне й ефективне використання ресурсів, як це робить приватна власність у межах **верховенства права^(?)**.

Відео:

«Трагедія спільного»

Посилання на «верховенство права» має надзвичайно важливе значення. Права власності ніколи не можуть бути необмеженими. Суспільства встановлюють правила («рухатися правою смугою дороги» або «обладнати житло пожежною сигналізацією»), щоб убезпечити громадян від заподіяння шкоди внаслідок відстоювання своїх прав іншими громадянами. Лауреат Нобелівської премії економіст Рональд Коуз вказав, що в деяких випадках ринки можуть досягти такого самого результату, але, коли справа стосується багатьох людей, встановлення норм державою може бути єдино правильним рішенням.

Прочитайте:

«Приватна власність та альтернативні витрати» за авторством Дуайта Лі

ЕЛЕМЕНТ 2.2.

Конкурентні ринки

Конкуренція сприяє ефективному використанню ресурсів і стимулює інноваційні процеси.



«Конкуренція є запорукою постійного зростання ефективності виробництва. Вона спонукає виробників скорочувати витрати та зменшувати вартість виробництва, щоби могли продавати свою продукцію за нижчими, ніж у конкурентів, цінами. Вона витісняє з ринку ті компанії, чії витрати залишаються високими, й у такий спосіб зосереджує потужності в руках підприємств із низькими витратами виробництва⁽²³⁾»,

— Клер Вілкокс, колишній професор економіки Суортморського коледжу.

Конкуренція існує тоді, коли ринок є відкритим і дозволяє вільний вхід на нього

альтернативним продавцям. Конкуренція — це рушійна сила ринкової економіки. Фірми-конкуренти можуть вести діяльність на локальних, регіональних, національних або навіть світових ринках. Конкурентний процес спонукає кожну з них до ефективного ведення діяльності та врахування вподобань споживачів. Конкуренція відсіює неефективних виробників. Фірми, які не надають споживачам якісних товарів за привабливими цінами, зазнають збитків і поступово витісняються з бізнесу. Успішні компанії повинні перевершувати своїх конкурентів. Цього можна досягти різними способами: високою якістю продукції, привабливістю її зовнішнього вигляду, відмінним сервісом, зручністю розташування, ефективною рекламою та цінами, — проте цінність їхньої пропозиції споживачам відносно її вартості повинна завжди бути щонайменше такою, як у їхніх конкурентів.

Що утримує McDonald's, Carrefour, Amazon, General Motors або будь-яку іншу комерційну компанію від підвищення цін, продажу неякісних товарів чи незадовільного обслуговування? Відповідь на це питання дає конкуренція. Якщо McDonald's не запропонує смачного сендвіча за привабливою ціною люди звернуться до Burger King, Wendy's, Subway, Taco Bell та інших його конкурентів. Навіть найбільші компанії втрачають клієнтів, поступаючись новоствореним малим підприємствам, які знаходять способи надання споживачам продукції вищої якості за нижчими цінами. Такі гіганти як Fiat, Toyota, General Motors і Ford втратять своїх клієнтів на користь Honda, Hyundai, Volkswagen та інших виробників автомобілів, якщо не зможуть нарівні зі своїми суперниками надати потрібний споживачеві тип автомобіля за конкурентними цінами.

Відео:

«Як компанія Walmart контролює конкуренцію та витрати»

Конкуренція надає підприємствам потужний стимул до підвищення якості продукції та застосування менш витратних методів виробництва. Зважаючи на постійні зміни технологій та цін, неможливо передбачити напевне, які саме товари споживачі захочуть купити надалі, та які методи виробництва зведуть до мінімуму витрати на одиницю продукції. Конкуренція допомагає знайти відповідь на це питання. Чи є **маркетинг**^(?) у соціальних мережах найвидатнішою ідеєю у сфері роздрібної торгівлі з часів виникнення торговельних центрів? Чи це — лише чергове видіння, що з часом розвіється як дим? Відповідь, яку надасть на це питання конкуренція, залежатиме від виду

ринку і змінюватиметься з плином часу.

У ринковій економіці підприємці впроваджують інновації на свій розсуд. Їм потрібна лише підтримка інвесторів (до яких нерідко належать самі підприємці), готових надати необхідне фінансування. Схвалення з боку центральних органів планування, законодавчої більшості або ділових конкурентів не вимагається. Однак конкуренція покладає відповідальність на підприємців та інвесторів, що їх підтримують, оскільки їхні ідеї повинні витримати перевірку реальністю з боку споживачів. Якщо споживачі оцінять інновацію достатньо високо, щоб покрити витрати на її впровадження, новостворена компанія стане прибутковою та успішною. Проте, якщо для споживачів цінність нового продукту виявиться нижчою за його вартість, підприємство зазнає збитків і збанкрутує. Остаточну оцінку успішності інновацій та ефективності діяльності підприємства дають споживачі.

Після виходу на ринок нова продукція зазвичай проходить шлях згідно з моделлю «ціна — якість». Спочатку ціна на товари-новинки є зазвичай високою, тому їх купує відносно невелика кількість споживачів, переважно верстви населення з високим рівнем доходів. Можливість одними з перших скористатися продуктом дорого коштує цим споживачам, оскільки на початковому етапі якість продукту зазвичай є нижчою, ніж вона буде згодом — коли виробники набудуть досвіду, — але при цьому ціна є високою через обмежений обсяг виробництва. Ці перші покупці відіграють надзвичайно важливу роль: вони забезпечують дохід для покриття витрат на підготовку й освоєння виробництва нового продукту та дають можливість підприємцям отримати досвід, який допоможе їм підвищити якість і зменшити витрати на одиницю продукції в майбутньому. Ринкові стимули також спонукають їх до цього. З часом підприємці знаходять способи зробити продукт більш доступним за ціною та забезпечити його наявність для більшої кількості споживачів.

Прикладом такого співвідношення ціна — якість служать мобільні телефони. Коли мобільні телефони було вперше представлено на ринку наприкінці 1980-х років, вони коштували близько 4000 доларів, за розміром нагадували цеглину та не були оснащені практично жодними іншими функціями, окрім телефонних дзвінків. З плином часу їхній розмір зменшувався, можливості обробки даних та функції розширювались, а ціна знижувалась. Сьогодні вони продаються за ціною, значно нижчою від початкової, а багато споживачів вважають їх необхідністю, незалежно від рівня їхніх доходів.

ЕВОЛЮЦІЯ МОБІЛЬНИХ ТЕЛЕФОНІВ, 1973–2015



За цією ж схемою відбувався випуск численних інших товарів, зокрема, автомобілів, телевізорів, кондиціонерів, посудомийних машин, мікрохвильових печей та персональних комп'ютерів. Всі вони були дуже дорогими, коли вперше з'явилися на ринку, але підприємці знаходили способи зменшувати витрати виробництва та покращувати якість товарів, роблячи їх доступнішими для переважної більшості споживачів. Розмірковуючи над роллю як підприємців, так і процесу конкуренції, важливо враховувати співвідношення ціна — якість.

Виробники, які хочуть вижити в конкурентному середовищі, не можуть спочивати на лаврах. Продукт, який є успішним сьогодні, може не витримати конкуренції завтра. Щоб успішно конкурувати на ринку, підприємці повинні ефективно передбачати, розпізнавати та негайно впроваджувати інноваційні ідеї.

Відео:

«Чи відмовились би ви від Інтернету?»

Конкуренція також допомагає визначити оптимальну підприємницьку структуру

та розмір фірми, які дозволяють утримувати витрати на одиницю продукції або послуги на низькому рівні. На відміну від інших економічних систем, ринкова економіка не обмежує типи підприємств, яким дозволено брати участь у конкурентній боротьбі. Допускається будь-яка форма організації підприємницької діяльності. Індивідуальне підприємство, партнерство, **корпорація**^(?), колективне підприємство, споживчий кооператив, громада та суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої іншої організаційно-правової форми мають вільний доступ на ринок. Для досягнення успіху необхідно пройти лише один тест — на економічну ефективність. Якщо суб'єкт господарювання — корпорація це чи колективне підприємство — виробляє якісну продукцію за привабливими цінами, він буде прибутковим та успішним. Але якщо його структура призводить до більших витрат, ніж у суб'єктів господарювання інших організаційно-правових форм, що виробляють продукт подібної якості, він буде витіснений з ринку внаслідок дії конкуренції. Звичайно, конкуренція також забезпечує можливість співіснування на ринку продуктів різної якості, за умови, що деякі споживачі надають перевагу компромісним рішенням між ціною та якістю. Mercedes може продаватися (за високою ціною) поряд з дещо дешевшим Volkswagen. З іншого боку, марка східнонімецьких легкових автомобілів Wartburg і російська марка легкових автомобілів «Жигулі» не втрималися б на ринку без певного втручання держави в дію ринкових сил. Подібні заходи були широко розповсюджені серед комуністичних країн, які забороняли ввезення автомобілів із країн із ринковою економікою або вводили високі мита на імпорт.

Конкурентний процес також визначає розмір підприємств у різних секторах економіки. У деяких секторах — наприклад, в авіабудівництві та автомобільній промисловості, — лише досить великі підприємства можуть повною мірою скористатися перевагами ефекту масштабу. Виробництво одного автомобіля коштувало б надзвичайно дорого, але коли постійні витрати розподіляються між багатьма тисячами одиниць, витрати на виробництво одного автомобіля можуть різко зменшитись. Природно, що споживачі прагнуть купляти у фірм, які здатні раціонально виробляти товари та продавати їх за нижчими цінами. У таких галузях малі підприємства не можуть ефективно конкурувати й виживають лише великі підприємства.

Однак в інших секторах малі підприємства, які часто організовані у формі одноосібних володінь або партнерств, є більш ефективними з погляду витрат. Коли споживачі високо цінують індивідуальний підхід в обслуговуванні та персоналізовані продукти, домінуватимуть малі підприємства, а великі підприємства ледве

витримуватимуть конкуренцію. Зазвичай так відбувається на ринках юридичних і медичних послуг, ресторанів вишуканої кухні, послуг перукарів-модельєрів та спеціалізованого друку. Отже, на цих ринках здебільшого переважають малі підприємства.

Це може здаватися парадоксальним, але прагнення до особистої вигоди, кероване конкуренцією, є потужною силою економічного прогресу. Динамічна конкуренція між продуктами, технологіями, організаційними методами й комерційними компаніями витісняє з ринку низьку ефективність і незмінно призводить до розробки та впровадження продуктів і технологій найвищої якості. Коли нові методи зумовлюють поліпшення якості та/або зменшення витрат, вони швидко входять у широкий вжиток і часто замінюють старі методи виробництва.

Історія рясніє такими прикладами. Так, автомобіль замінює коня з візком. На зміну сімейній бакалійній крамниці приходить супермаркет. Замість місцевих ресторанів-закусочних набувають широкого розповсюдження мережі закладів швидкого харчування, як-от McDonald's. Мережі Carrefour і Metro Cash & Carry швидко ростуть, тоді як інші підприємства роздрібної торгівлі згортають або навіть припиняють свою діяльність. MP3-плеєри й iPod приходять на заміну програвачам компакт-дисків, які раніше витіснили з ринку касетні магнітоли та програвачі грамплатівок. На зміну друкарським машинам приходять персональні комп'ютери, а менш мобільні комп'ютерні пристрої замінюються смартфонами. Перелік подібних прикладів можна продовжувати й далі. Великий економіст Йозеф Шумпетер назвав таку динамічну конкуренцію **«творчим руйнуванням»**^(?) і стверджував, що воно є самою суттю економічного поступу.

Конкуренція послуговується прагненням до власної вигоди та втілює його в реальність, підвищуючи рівень суспільного добробуту. Як зазначив Адам Сміт у своїй книзі «Багатство народів»:

«Не через доброзичливість м'ясника, пивовара чи булочника очікуємо ми отримати свій обід, а через дотримання ними власних інтересів. Ми звертаємося не до їхньої гуманності, а до їхнього егоїзму, і ніколи не говоримо їм про наші потреби, а лише про їхні вигоди»⁽²⁴⁾.

Приватна власність і конкурентні ринки в сукупності формують підґрунтя для ефективного використання ресурсів та бажання співпрацювати. Коли права приватної власності чітко визначені, а їхнє виконання забезпечується, виробникам доводиться

враховувати альтернативну вартість використання своїх ресурсів. Разом із тим, на відкритих і конкурентних ринках ціни дають виробникам потужний стимул утримувати витрати на низькому рівні, задовольняти потреби споживачів, створювати продукти вищої якості та застосовувати ефективніші методи виробництва.

Важливо відзначити, що конкуренція не підтримує бізнес. Насправді, підприємства прагнуть уникати конкуренції та зазвичай лобіюють політичні рішення, які захищають їх від неї. Вони часто намагаються зводити бар'єри, що обмежують вихід на ринок потенційних конкурентів. У міру переходу до аналізу нормативно-правового регулювання та політичного процесу, ми будемо знову й знову звертатись до прикладів поведінки представників ділових кіл, спрямованої на зниження рівня конкуренції на ринках. Насправді, проблема завоювання олігархами провідних позицій на ринках певних товарів і послуг набула особливого поширення в посткомуністичних економіках.

Прочитайте:

«Скорочення кількості земель сільськогосподарського призначення»
за авторством Дуайта Лі

ЕЛЕМЕНТ 2.3.

Розумне й обмежене регулювання

Регуляторна політика, спрямована на скорочення ринкового обміну та обмеження конкуренції, перешкоджає економічному поступу.

Як ми вже зазначали раніше, вигоди від торгівлі в умовах конкурентного середовища сприяють як економічному поступу, так і поглибленню соціальної співпраці. Заходи державного регулювання — часто за підтримки авторитетних компаній — є основним джерелом торговельних бар'єрів та перепон для входу на ринок. Існує три основні способи, за допомогою яких державне регулювання може призводити до обмеження обміну та зниження рівня конкуренції на ринках.

По-перше, заходи державного регулювання часто обмежують вихід на ринки. Багато країн встановлюють певні правила, що ускладнюють вихід на ринок та конкуренцію у різних напрямках та видах діяльності. У таких країнах, якщо ви хочете розпочати свою справу або надавати послуги, вам доведеться отримати ліцензію, дозволи від різних відомств, заповнити бланки, довести свою кваліфікацію, підтвердити фінансову спроможність та пройти різноманітні встановлені законом перевірки. Деякі чиновники можуть відхилити ваше клопотання, якщо ви не погодитеся дати їм хабаря або зробити внесок на підтримку їхніх політичних партій. Часто компанії, що давно перебувають на ринку, мають політичний вплив і для яких ви є потенційним конкурентом, можуть успішно протидіяти вашому зверненню.

Відео:

«Перепони для діяльності мобільних кафе»

У своїй викривальній книзі «Загадка капіталу» Ернандо де Сото наводить приклад, коли в столиці Перу, Лімі, наприкінці 1990-х років групі людей, які працювали по шість годин на добу, знадобилося 289 днів, щоб виконати всі вимоги для відкриття на законних підставах малого підприємства з пошиття одягу. У попередній книзі «Інший шлях» він розповів, що за цей час від них десять разів вимагали хабарів, і два з них довелося

заплатити, щоб отримати дозвіл на законне здійснення діяльності. Як приклад сили елементарного розуміння здорового глузду у сфері економіки, привернення уваги до цих зволікань — можливо, завдяки великому зацікавленню роботою професора де Сото, — нещодавно зумовило значне послаблення бюрократичних перепон на шляху до відкриття нових підприємств. За даними Світового банку, середній світовий показник часу на відкриття бізнесу знизився з 51 дня у 2005 році до 20 днів у 2018 році. Часові затрати суттєво скоротилися у країнах із різними рівнями доходів і в кожному регіоні світу, за винятком Північної Америки, де вони залишилися без змін на вже низькому рівні — 3,5 дні. Не дивно, що останнє місце в рейтинговій таблиці посідає Венесуела, де відкриття підприємства у встановленому законом порядку займає 230 днів. Рейтинг очолили Нова Зеландія і Грузія, де всю процедуру можна провести за пів дня⁽²⁵⁾. Серед посткомуністичних країн найбільше часу — 80 днів — потребувало відкриття бізнесу в Боснії та Герцеговині. Насправді, посткомуністичні країни досягли значних зрушень у спрощенні процедури відкриття бізнесу, яка в регіоні займає в середньому 14 днів, тоді як у Східній Азії вона триває 23 дні, а в Латинській Америці — 28 днів.

По-друге, заходи державного регулювання, що підміняють верховенство права та свободу укладання комерційних угод політичною владою, зазвичай підривають вигоди від торгівлі. У деяких країнах прийняття законів, що надають політичним лідерам широкі дискреційні повноваження, є звичною практикою. Наприклад, у середині 1980-х років працівникам митниці у Гватемалі було дозволено не застосовувати тарифи, якщо вони вважали, що це відповідає «національним інтересам». Такі законодавчі ініціативи є відкритим закликком державних чиновників до вимагання хабарів. Вони створюють регуляторну невизначеність і роблять підприємницьку діяльність більш витратною та менш привабливою, особливо для чесних людей. Суспільна підтримка регулювання часто зумовлена прагненням покращити стан довкілля або захистити споживачів від недобросовісних підприємців. Державне регулювання може відігравати позитивну роль у цих сферах. Однак навіть тут закон має бути чітким, однозначним і недискримінаційним. Інакше він буде перешкодою до отримання вигод від торгівлі.

Заходи державного регулювання часто надають підтримку деяким підприємствам, обмежуючи у такий спосіб конкуренцію. Оскільки такі заходи вигідні для невеликого кола зацікавлених осіб, вони спричиняють додаткові витрати: підприємства, профспілки та інші групи особливих інтересів прагнуть отримати переваги для своїх виборців, намагаючись вплинути на політичний процес. Деякі з них лобіюють політиків і регуляторні органи з метою створення або посилення перешкод, тоді як інші (ті, хто

постраждав найбільше) лобіюють зменшення їхніх наслідків. Всебічне лобіювання будь-якого питання вимагає часу і зусиль висококваліфікованих спеціалістів, які могли б натомість створювати багатство, а не намагатися отримати політичні переваги від заходів політики, що знижують продуктивність інших. Зусилля, внаслідок яких цінні ресурси витрачаються з вигодою для окремої особи або фірми, але не для суспільства в цілому, називаються **рентоорієнтованою поведінкою**^(?) та часто є результатом державного регулювання.

Відео:

«Ризики добрих намірів»

По-третє, запровадження регулювання цін також стримує розвиток торгівлі. Інколи держава встановлює ціни вище за ринковий рівень. Наприклад, уряди деяких держав вимагають від виробників різноманітної сільськогосподарської продукції дотримувалися визначеного мінімального рівня цін на їхні товари. Якщо ціна встановлюється вище за ринковий рівень, покупці купують меншу кількість товару, ніж вони придбали б в іншому разі. Деякі держави також встановлюють ціни нижче за ринковий рівень, як-от у випадках регулювання розміру орендної плати та постачання електроенергії за регульованим тарифом. Щодо співвідношення між обсягом вироблених та проданих товарів, практично немає різниці, чи регулювання цін викликає підвищення чи зниження цін. І те й інше призведе до скорочення обсягів торгівлі та зменшення вигод від виробництва й обміну.

Мінімальна заробітна плата^(?) є, мабуть, найбільш розповсюдженим механізмом регулювання цін у всьому світі. Мінімальна ставка заробітної плати визначає **«ціну підлоги»**^(?), що підіймає погодинну заробітну плату деяких працівників (і професій) понад ринковий рівень. Нині це наболіле питання в Північній Македонії, як і в багатьох інших європейських країнах. Серед країн-членів Європейського Союзу розмір річної мінімальної заробітної плати у 2017 р. (з урахуванням різниць у рівнях цін) коливався від 7900 доларів у Латвії до 22 600 доларів у Нідерландах.

Основний постулат економіки свідчить про те, що підвищення мінімальної заробітної плати спричиняє скорочення найму працівників із низькою кваліфікацією. Існує певна розбіжність поглядів щодо розміру скорочення зайнятості, але велика кількість емпіричних досліджень свідчать про те, що кожне 10-відсоткове підвищення

мінімальної заробітної плати викликає скорочення зайнятості на 1–2%. Оскільки ріст заробітної плати значно перевищує скорочення зайнятості, вища мінімальна заробітна плата майже завжди викликатиме збільшення загального трудового доходу низькокваліфікованих працівників. Прихильники підвищення мінімальної заробітної плати вважають, що зростання загального трудового доходу цілком варте відносно незначного скорочення зайнятості.

Відео:

«Крах мінімальної погодинної ставки»

Багато поборників підвищення мінімальної заробітної плати також вважають, що це посприє зменшенню рівня **бідності**^(?). На перший погляд це здається правильним твердженням, але результати аналізу даних ставлять правильність таких поглядів під великий сумнів. І на це є кілька вагомих причин. Розгляньмо, наприклад, дані, що стосуються Сполучених Штатів Америки. Основна частина працівників, які отримують мінімальну заробітну плату — близько 80% — є членами **домогосподарств**^(?) із доходами понад рівень бідності; одна третина проживає в домогосподарствах з доходами вище за середній рівень. Вік половини отримувачів мінімальної заробітної плати складає від 16 до 24 років, і більшість із них працює неповний робочий день. Лише 1 із кожних 7 працівників із мінімальною заробітною платою (близько 15%) є основним годувальником у своїй сім'ї з однією або більш ніж однією дитиною. Отже, типовим працівником, який отримує мінімальну заробітну плату, є самотня молода людина з невисокою кваліфікацією, що працює неповний робочий день і є членом сім'ї з доходом понад рівень бідності. По-друге, підвищення мінімального рівня заробітної плати призводить до непередбачуваних наслідків. Роботодавці вживатимуть заходів для контролю (або компенсації) своїх витрат на підвищення заробітної плати. Такі заходи передбачають скорочення тривалості робочого часу, зменшення можливостей для підвищення професійної кваліфікації, менш зручний графік роботи та урізання додаткових пільг. Крім того, багато робітників, що отримують мінімальну заробітну плату, також є споживачами товарів, на яких позначиться підвищення мінімальної заробітної плати. Ці працівники, як і інші споживачі з низькими доходами, як-от пенсіонери, змушені будуть платити вищі ціни за товари, наприклад, в закладах швидкого харчування. Отже, зростання фактичної грошової винагороди працівників з мінімальною заробітною платою

буде меншим, ніж підвищення мінімального рівня⁽²⁶⁾. І насамкінець, більш ніж половина малозабезпечених сімей у Сполучених Штатах не мають жодного члена сім'ї, що працює, або який, будучи безробітним, шукав би можливостей працевлаштування, тому підвищення мінімальної заробітної плати не принесе їм покращення.

Дані щодо ефекту розміру мінімальної заробітної плати в менш розвинутих країнах неоднозначні, однак здебільшого свідчать про те, що досягнення досить високого рівня мінімальної зарплати може спричинити підвищення заробітної плати в офіційному секторі економіки коштом витіснення великої кількості працівників з офіційного до тіньового сектору, де заробітки нижчі та непостійні.

Розмірковуючи про значення мінімальної заробітної плати для молодих низькокваліфікованих працівників, важливо брати до уваги наслідки як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Досвід роботи дає молодим працівникам можливість розвивати впевненість у собі, корисні трудові навички, уміння та підходи, які підвищують їхню цінність для майбутніх роботодавців. Ця можливість має особливу вагу для молоді з неповною середньою освітою та інших осіб із низьким освітнім рівнем. Якщо ці молоді люди не зможуть довести свою цінність для роботодавців і підвищити кваліфікацію без відриву від виробництва, малоймовірно, що їм вдасться просунутися по кар'єрних сходах й отримувати вищі доходи в майбутньому.

Значення досвіду роботи та підвищення кваліфікації широко визнається щодо спеціалістів із вищим рівнем освіти. Наприклад, студенти вишів часто проходять неоплачувану практику — тобто працюють за нульову зарплату — в державних установах і некомерційних організаціях заради отримання досвіду, який підвищить їхні можливості заробітку у майбутньому. До того ж члени Конгресу Сполучених Штатів рекламують серед студентів коледжів можливість проходження неоплачуваної практики, наголошуючи на перевагах отримання досвіду роботи на посадах початкового рівня. Проте багато хто з цих політиків підтримують такі рівні мінімальної заробітної плати, які зменшують можливості для малозабезпеченої молоді отримувати досвід роботи та проходити професійне навчання на робочому місці, що могло б поліпшити їхні майбутні перспективи працевлаштування. Цей негативний вплив на низькокваліфіковану молодь майже ніхто не бере до уваги, за винятком економістів. Однак саме важливі непередбачувані вторинні ефекти мінімальної заробітної плати негативно впливають на зайнятість молоді — особливо з найнижчим рівнем освіти — в довготривалій перспективі.

Відео:

«Мінімальна заробітна плата: хороша чи погана ідея?»

Державне регулювання має особливо важливе значення на **ринках праці**^(?). Багато країн вжили заходів регуляторної політики, які перешкоджають використанню контрактів або добровільних угод для розв'язання різних проблем. Прикладом може слугувати порядок звільнення працівників. Ряд європейських країн вимагають від роботодавців, які бажають скоротити чисельність своїх працівників, (1) отримати дозвіл від державних органів влади; (2) повідомити працівників, що підлягають звільненню, за декілька місяців заздалегідь; і (3) продовжувати виплати звільненим працівникам протягом ще кількох місяців.

Може здатися, що такі норми відповідають інтересам працівників, але необхідно враховувати вторинні ефекти. Регуляторні заходи, які роблять звільнення працівників витратним, також підвищують витратність їхнього наймання. Роботодавці будуть неохоче приймати нових працівників через високі витрати на звільнення. Як наслідок, працездатному населенню, що виходить на ринок робочої сили, буде важко працевлаштуватися, тому зростання зайнятості буде сповільнюватися. Така ситуація спостерігається в європейських країнах, де державне регулювання ринку праці жорсткіше, ніж у Сполучених Штатах. Таке регулювання є основною причиною того, чому протягом двох останніх десятиліть рівень безробіття в таких західноєвропейських країнах, як Італія, Іспанія та Франція, щонайменше на 4–5 відсоткових пунктів перевищує відповідний показник у США⁽²⁷⁾. Результати дослідження, проведеного професором університету Джонса Хопкінса Стівом Ханке, свідчать, що в період з 2010 до 2015 рр. рівень безробіття в країнах ЄС із законодавчо встановленим розміром мінімальної заробітної плати приблизно на 50% перевищував цей показник у країнах, які не мали таких законів.

Посткомуністична Росія слугує цікавим прикладом для вивчення наслідків зміни рівня мінімальної заробітної плати. У 2007 році країна підняла федеральну мінімальну заробітну плату більше ніж удвічі, а в деяких регіонах підвищення було ще суттєвішим. Результати вказують на те, що це призвело до зниження рівня зайнятості серед молоді та збільшення розмірів тіньової економіки⁽²⁸⁾.

Хоча порядок наймання та звільнення у Сполучених Штатах має загалом менш обмежувальний характер, ніж у Європі, **ліцензування професійної діяльності**^(?) є

істотним обмеженням на ринку праці як у США, так і в Європейському Союзі. Ліцензії на здійснення більшості видів професійної діяльності видаються на рівні штату. Щоб отримати ліцензію, необхідно заплатити збори — від невеликих до надмірно високих, — пройти курси професійної підготовки тривалістю від 6 до 12 місяців та скласти іспити.

Ще у 1970 р. менш ніж 15% американців працювали на роботах, що вимагали наявності ліцензії. Сьогодні цей показник наближається до 30% і продовжує зростати. У середині 1980-х років щонайменше в одному штаті ліцензуванню підлягали 800 професій. На сьогодні, за даними Ради з питань ліцензування, правозастосування та регулювання, ліцензування потребують понад 1100 професій. Недавні дослідження показали, що в Європейському Союзі приблизно 22% працівників підпадають під вимоги ліцензування професійної діяльності, хоча кількість та вплив таких вимог значно відрізняються в країнах-членах, серед яких найвищий показник має Німеччина (33%). За оцінками, ліцензування скоротило зайнятість у суміжних галузях в ЄС приблизно на 700 000 робочих місць у 2015 році. Згідно з результатами тих самих досліджень, посадові оклади, пов'язані з обмежувальним ліцензуванням, що перевищують ринковий рівень, призводять до поглиблення нерівності доходів у країнах ЄС⁽²⁹⁾.

Прихильники ліцензування переконують, що необхідно захищати споживачів від неякісних і потенційно небезпечних продуктів. Однак ліцензії вимагаються для здійснення багатьох видів діяльності, що мало пов'язані з громадською безпекою або захистом споживачів⁽³⁰⁾. Наприклад, принаймні в одному чи кількох штатах США існує вимога щодо отримання ліцензії для здійснення таких видів діяльності: дизайнер інтер'єрів, візажист, флорист, майстер із заплітання чи миття волосся, дієтолог, приватний детектив, спортивний тренер, гід-екскурсовод, спеціаліст із встановлення слухових апаратів, постачальник ритуальних послуг, продавець трун і навіть фахівець з розведення тхорів і хіромант. Вимоги щодо впровадження ліцензування рідко надходять від груп споживачів. Натомість їх ініціаторами майже завжди виступають люди, вже зайняті в професії. Це не дивує економістів, оскільки основну економічну вигоду від ліцензування отримують вже працюючі спеціалісти.

У багатьох професіях, які підлягають ліцензуванню, кваліфікацію, що необхідна для високоефективної діяльності, часто можна отримати безпосередньо в процесі роботи та співпраці з іншими кваліфікованими фахівцями в цій галузі. Ліцензійні вимоги перешкоджають особам, що у такий спосіб розвивають свої навички, продовжувати бажану кар'єру. Ліцензування, особливо коли воно передбачає обов'язкове тривале офіційне навчання та високі витрати, зумовлює зменшення пропозиції й підвищення цін

на товари та послуги, що надаються ліцензованими практикуючими фахівцями. Ті, хто вже зайнятий у професії, отримують вигоду коштом споживачів і неліцензованих потенційних виробників. Можливості працевлаштування неліцензованих виробників зменшуються, а потенційні вигоди від торгівлі втрачаються.

Привабливою альтернативою ліцензуванню є **сертифікація**^(?). За допомогою сертифікації держава може зобов'язати спеціалістів надавати споживачам інформацію про свою освіту, підготовку та інші кваліфікаційні характеристики, не встановлюючи жодних заборон на працевлаштування в обраній сфері. По суті, сертифікація відкриває споживачам доступ до інформації про кваліфікацію спеціалістів, при цьому не обмежуючи їхнього вибору. До того ж, це дозволяє практикуючим фахівцям підвищувати та демонструвати свою компетентність, при цьому надаючи споживачам інформацію, необхідну для здійснення усвідомленого вибору.

Заходи державного регулювання часто видаються простим способом розв'язання проблем. Хочете підвищення заробітної платні? Підніміть мінімальну заробітну плату. Хочете знизити рівень безробіття? Прийміть закони, що ускладнюють звільнення працівників. Хочете підвищення заробітку в певній сфері професійної діяльності? Обмежте вхід для конкурентів, що знижують ціни. Але тут криється проблема: такі надмірно спрощені заходи не сприяють збільшенню обсягу виробництва. До того ж вони не враховують вторинних ефектів. Наш рівень життя безпосередньо пов'язаний із виробництвом товарів і послуг, які цінують люди. Взаємовигідна торгівля та конкурентні ринки сприяють раціональному використанню ресурсів і удосконаленню методів діяльності. Вони допомагають нам отримувати більшу користь від ресурсів. Отже, регуляторна політика, що створює перешкоди для торгівлі та входу на ринки, майже завжди матиме наслідки, протилежні очікуваним. Для забезпечення економічного зростання та процвітання необхідно звести до мінімуму регулювання, що обмежує торгівлю та конкурентність ринків.

Прочитайте:

«Цензурування закликів про допомогу» за авторством Дуайта Лі

ЕЛЕМЕНТ 2.4.

Ефективні ринки капіталу

Для реалізації свого потенціалу країні потрібен механізм спрямування капіталу в проекти, що створюють багатство.



Хоча кінцевою метою будь-якого виробництва є споживання, зазвичай спочатку необхідно спрямувати ресурси на створення машин, важкого обладнання та будівель, які потім можуть бути використані для виробництва бажаних споживчих товарів. Інакше кажучи, інвестиції збільшують майбутнє споживання, але вимагають відмови від певного обсягу споживання у теперішній момент. **Капітальні інвестиції^(?)** — будівництво та розвиток довгострокових ресурсів, призначених для організації виробництва більшого обсягу споживчих товарів та надання послуг у майбутньому — є важливим потенційним джерелом економічного зростання. Наприклад, якщо місцева піцерія придбає такий інвестиційний товар, як піч, це допоможе їй збільшити обсяг виробництва в майбутньому.

Якщо ресурси (робоча сила, земля, підприємництво і т. ін.) вже використовуються для виробництва цих **інвестиційних товарів^(?)**, то їх не можна буде використати для виробництва споживчих товарів. Якщо ми будемо споживати все, що виробляємо, не залишиться ресурсів для здійснення інвестицій. Тому інвестиції вимагають **заощаджень^(?)** — скорочення поточного споживання з метою вивільнення коштів для використання в інших цілях. Хтось — або інвестор, або інша особа, готова надати кошти інвестору, — повинен заощадити, щоб забезпечити фінансування інвестицій.

Заощадження є невіддільною частиною інвестиційного процесу.

Проте не всі інвестиційні проєкти є ефективними. Інвестиційний проєкт збільшує багатство країни лише в тому випадку, коли вартість додаткової продукції, випущеної завдяки інвестиціям, перевищує інвестиційні витрати. Якщо це не так, проєкт є неефективним і зменшує багатство. Ніколи не можна точно передбачити, чи будуть інвестиції прибутковими, тому іноді навіть найперспективніші інвестиційні проєкти не викликають збільшення багатства. Щоб максимально використовувати свій потенціал для економічного поступу, країна повинна мати механізм, який буде залучати заощадження та спрямовувати їх в інвестиції, що найімовірніше допоможуть створити багатство.

У ринковій економіці цю функцію виконує **ринок капіталу**^(?). У широкому сенсі він поєднує в собі ринки акцій, облігацій та нерухомості. **Фінансові установи**^(?) (**фондові біржі**^(?), банки, страхові компанії, взаємні фонди та інвестиційні компанії) відіграють важливу роль у функціонуванні ринку капіталу.

Приватні інвестори (власники малого бізнесу, **пайовики**^(?) компаній та **венчурні капіталісти**^(?)) ризикують на ринку капіталу власними коштами. Однак інвестори іноді помиляються. Іноді вони реалізують проєкти, що виявляються нерентабельними. Якби інвестори не хотіли брати на себе такі ризики, багато нових ідей не було б утілено в життя та багато корисних, але ризикованих проєктів не було б реалізовано.

Розгляньмо роль підприємництва, готовності ризикувати, а також роль ринку капіталу в розробці інтернет-послуг. У середині 1990-х років Сергій Брін і Ларрі Пейдж під час навчання в Стенфордському університеті працювали над дослідницьким проєктом, спрямованим на полегшення пошуку інформації в Інтернеті. Здавалося малоімовірним, що на них чекає підприємницький успіх. Але в 1998 році Брін і Пейдж заснували Google Inc. — компанію, що надає безкоштовні інтернет-послуги та приносить дохід від реклами. Розроблена ними потужна пошукова система щодня збільшує продуктивність мільйонів людей та підприємств. Вони заробили цілий статок, і зараз назва «Google» відома кожному, а штат компанії станом на 2018 рік налічує більш ніж 85 000 співробітників (з урахуванням персоналу материнської компанії Alphabet). Інші інтернет-компанії, як-от eBay та Amazon, протягом останнього десятиліття також отримують прибутки та демонструють високі темпи росту.

Але досвід багатьох інших інтернет-стартапів виявився не таким позитивним. Багато інтернет-компаній, як-от Broadband Sports і eVineyard, збанкрутували, оскільки їхніх доходів не вистачало для покриття витрат. Великим сподіванням цих компаній так і не судилося здійснитися.

У світі невизначеності, в якому ми живемо, невдалі інвестиції — це необхідна ціна, що їй потрібно сплачувати за ефективні інноваційні технології та продукти. Втім, такі неефективні проєкти необхідно виявляти й припиняти. У ринковій економіці цю функцію виконує ринок капіталу. Якщо компанія буде постійно зазнавати збитків, інвестори зрештою припинять проєкт і перестануть даремно витрачати свої гроші.

З огляду на темпи змін і різноманітність підприємницьких здібностей, для прийняття обґрунтованих рішень про розподіл капіталу не вистачить знань і компетенції будь-якого окремого керівника, комітету з промислового планування або державного органу. Без ринку приватного капіталу не існує механізму, за допомогою якого можна було б послідовно спрямовувати інвестиційні кошти в проєкти, що підвищують рівень добробуту населення.

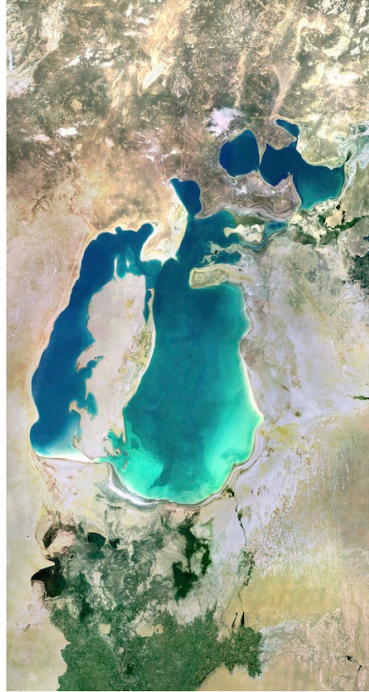
Чому? Коли інвестиційні кошти розподіляються не ринком, а владою, починає діяти низка зовсім інших чинників. Які проєкти здійснювати, визначатиме не ринкова дохідність, а політичний вплив. З набагато більшою ймовірністю перевагу будуть віддавати інвестиційним проєктам, які знижують, а не підвищують рівень життя населення. Крім того, приймаючи політичні рішення, влада скоріше зацікавлена в нових проєктах, ніж у підтримці старих. Перерізання стрічки на відкритті нової траси — більш помітна подія, ніж ямковий ремонт доріг.

Це можна проілюструвати досвідом країн планової соціалістичної економіки за радянських часів. Протягом чотирьох десятиліть (1950–1990 рр.) норми інвестицій у цих країнах були одними з найвищих у світі. Центральні органи планування спрямовували близько третини загального обсягу виготовленої в країні продукції на капітальні інвестиції. Однак навіть такі високі норми інвестицій мало сприяли покращенню рівня життя, оскільки проєкти, що будуть фінансуватися, визначали з політичних, а не економічних міркувань. Ресурси часто витрачалися на економічно недоцільні проєкти, а провідні політичні лідери віддавали перевагу інвестиціям, які підвищували політичну видимість («престиж»). Ось два приклади нераціонального розподілу ресурсів. Сталін наполягав на будівництві Біломорсько-Балтійського каналу, але встановив надмірно жорсткі вимоги щодо строків будівництва, внаслідок чого канал вийшов занадто мілким і тому малопридатним для використання. Під час кампанії Хрущова з освоєння земель Казахстану з метою вивести їх на рівень американських і канадських прерій за обсягами вирощування пшениці були побудовані величезні зрошувальні системи, і зрештою надмірне зрошування призвело до висихання Аральського моря⁽³¹⁾.

Аральське море з плином часу



1990



2000



2010

Неправильний розподіл інвестицій та нездатність іти в ногу з динамічними змінами зрештою призвели до краху соціалізму в більшості цих країн.

Відео:

«Глобальне село»

Нещодавній досвід США у сфері державного розподілу кредитів для фінансування житлового будівництва також дає уявлення про те, як працює розподіл капіталу на основі політичних міркувань. Федеральна національна іпотечна асоціація та Федеральна корпорація іпотечного кредитування, загальновідомі під назвами Fannie Mae і Freddie Mac, були зареєстровані Конгресом як корпорації, що фінансуються з державного бюджету, у 1968 й 1970 роках відповідно. Передбачалося, що вони покращать

функціонування ринку капіталу та зроблять фінансування житла доступнішим. Попри те, що Fannie Mae і Freddie Mac були приватними компаніями, інвестори вважали, що випущені ними облігації з метою залучення коштів є менш ризикованими, оскільки зобов'язання за ними забезпечувалися гарантією держави. Як наслідок, компанії Fannie Mae і Freddie Mac мали змогу позичати кошти за нижчою (приблизно на половину відсоткового пункту) ставкою, ніж приватні фірми. Це дало їм величезну перевагу над конкурентами та дозволило бути високорентабельними протягом багатьох років.

Але, з іншого боку, державне фінансування значною мірою політизувало Fannie Mae і Freddie Mac. До складу рад директорів цих компаній входило декілька осіб, призначених президентом країни. Вище керівництво Fannie Mae і Freddie Mac надавало провідним конгресменам великі кошти на підтримку діяльності політичних партій і часто переманювало працівників апарату Конгресу на високооплачувані посади, щоб вони потім лобіювали інтереси цих компаній перед своїми колишніми керівниками. Лобістська діяльність цих компаній стала легендарною. У період з 1998 до 2008 року Fannie Mae витратила 79,5 мільйона доларів, а Freddie Mac — 94,9 мільйона доларів на лобіювання членів Конгресу з метою отримання особливих привілеїв і збереження свого привілейованого статусу⁽³²⁾.

Fannie Mae і Freddie Mac не видавали **іпотечних кредитів**^(?), тобто не позичали гроші безпосередньо людям, які купували житло. Натомість вони придбавали іпотечні кредити на вторинному ринку — ринку, на якому купуються іпотечні кредити, видані банками та іншими кредиторами. Маючи дешевший доступ до коштів, вони мали змогу викупити багато іпотечних кредитів, і до середини 1990-х років ці два підприємства, що фінансуються з державного бюджету, володіли приблизно 40% всіх іпотечних кредитів. На вторинному ринку їхнє домінування було ще значнішим. Протягом десятиліття, що передувало їхній **неплатоспроможності**^(?) у 2008 році, Fannie Mae і Freddie Mac придбали більш ніж 80% іпотечних кредитів, проданих банками та іншими іпотечними кредиторами.

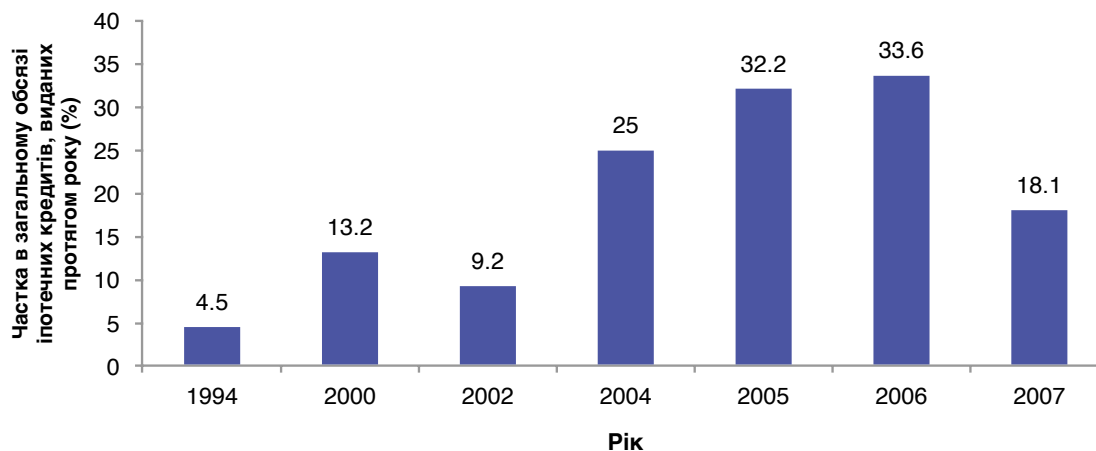
У той час, як Fannie Mae і Freddie Mac лобіювали членів Конгресу й отримували від них привілеї, члени Конгресу використовували ці компанії для досягнення політичних цілей, в тому числі для того, щоб зробити іпотечні кошти на придбання житла більш доступними для позичальників із низьким і середнім рівнем доходу. Враховуючи попередні директиви Конгресу, Міністерство житлового будівництва і міського розвитку США ухвалило розпорядження про те, що на початок 1996 року 40% іпотечних кредитів компаній Fannie Mae і Freddie Mac мають надаватися домогосподарствам із доходами

нижче медіанного рівня. На початок 2000 року цей показник збільшився до 50%, а на початок 2008 року — до 56%. Для виконання цих розпоряджень Fannie Mae і Freddie Mac почали затверджувати більше іпотечних кредитів із невеликим **первинним внеском**^(?) або взагалі без нього. Вони також істотно збільшили частку іпотечних кредитів, наданих позичальникам із поганою кредитною історією, відомим як субстандартні позичальники. Завдяки домінуванню цих компаній на вторинному ринку їхня практика кредитування справила величезний вплив на стандарти кредитування, прийняті в установах, які надавали іпотечні кредити. Усвідомлюючи, що більш ризиковані кредити можуть бути передані Fannie Mae і Freddie Mac, інші кредитори мали менше стимулів ретельно перевіряти кредитоспроможність позичальників або сильно хвилюватися про їхню здатність повернути позичені кошти. Зрештою, продаж іпотечного кредиту компаніям Fannie Mae і Freddie Mac також перекладав би ризики на них.

Як показано на рисунку 6, частка субстандартних іпотечних кредитів (враховуючи кредити, оформлені з неповним пакетом документів) у загальному обсязі наданих іпотечних кредитів значно зросла: з 4,5% відсотка нових субстандартних іпотечних кредитів у 1994 році до 13,2% у 2000 році та до 33,6% у 2006 році. Протягом того самого періоду частка звичайних кредитів, за якими позичальники зобов'язані зробити первинний внесок у розмірі принаймні 20%, скоротилася з двох третин від загального обсягу до лише однієї третини. Частка дефолтів і **відчужень**^(?) за **субстандартними кредитами**^(?) у 7–10 разів перевищує аналогічну частку за звичайними кредитами, наданими першокласним позичальникам. Отже, зростання частки кредитів, наданих позичальникам із гіршою кредитною історією, прогнозовано призвело до збільшення відсотку дефолтів і відчужень майна.

I Конгрес, і президентські адміністрації Білла Клінтона й Джорджа Буша-молодшого рішуче підтримували таку регуляторну політику та вважали своєю заслугою початкове зростання кількості власників житла, якому вони посприяли. Оскільки ця політика послабила стандарти іпотечного кредитування, спростивши отримання ризикових кредитів, початкові результати здавалися позитивними. Упродовж 2001–2005 років попит на житло збільшився, ціни на нього різко зросли, а в будівельній галузі спостерігався бум.

Рисунок 6. Субстандартні іпотечні кредити як частка в загальному обсязі іпотечних кредитів (1994—2007)



Джерело: дані за 1994—2000 pp. — Edward M. Gramlich, *Financial Services Roundtable Annual Housing Policy Meeting*, Chicago, Illinois, 21 May 2004; дані за 2002—2007 pp. — Joint Center for Housing Studies of Harvard University, *The State of the Nations Housing 2008*, <https://www.jchs.harvard.edu/research-areas/reports/state-nations-housing-2008>. Кредити, оформлені з неповним пакетом документів і з недотриманням процедури перевірки особистих даних позичальника, відомі як **іпотечні кредити типу «Alt-A»^(?)**, належать до категорії субстандартних. Згідно з даними досліджень, більшість кредитів «Alt-A» були видані субстандартним позичальникам.

Але штучно створений житловий бум тривав недовго. Станом на 2004–2005 роки близько половини всіх іпотечних кредитів були або субстандартними (в тому числі кредити, оформлені з неповним пакетом документів), або кредитами під заставу домашнього майна. Щойно ціни вирівнялися, а потім, протягом другої половини 2006 року, почали знижуватися, картковий будинок обвалився. **Частка дефолтів і відчужень за іпотечними кредитами^(?)** відразу стала збільшуватися. Все це відбувалося задовго до **рецесії^(?)**, що почалася лише у грудні 2007 року. Безумовно, крах галузі житлового будівництва зрештою поширився на всю економіку, і «погані» іпотечні кредити породили величезні фінансові проблеми в банківській і фінансовій сферах як у Сполучених Штатах, так і за кордоном. На початок літа 2008 року Fannie Mae і Freddie Mac

збанкрутували. Контроль над їхньою діяльністю перейшов до держави, а американський платник податків залишився приблизно з 400 мільярдами доларів безнадійного боргу.

Політика Федеральної резервної системи щодо процентних ставок також сприяла Великій рецесії 2008–2009 років, про що буде йтися в наступному елементі книжки. Однак зрозуміло одне: внаслідок розподілу кредитів на основі політичних міркувань і пов'язаних із цим регуляторних послаблень щодо стандартів кредитування великий обсяг фінансових коштів було направлено на провальні проекти. Багато покупців отримали стимул купувати більше житла, ніж могли собі дозволити, і це було одним з основних чинників, які зумовили житловий бум, подальший різкий економічний спад і породжену ним рецесію.

Не враховуючи деякі специфічні відмінності, США виявилися не єдиною країною, в якій помилкова державна політика призвела до кризи на ринку житла незадовго до 2010 року. У період з 2007 по 2010 роки середні ціни на житло в Ірландії знизилися приблизно на 35%, а в Дубліні — наполовину та більше. Коли «ірландська житлова бульбашка» лопнула, міжнародні експерти, зокрема високопоставлені чиновники Міністерств фінансів Канади та Фінляндії, проаналізували ситуацію та пояснили перегрів ринку сукупністю кількох чинників: надмірно низькими процентними ставками, встановленими Європейським центральним банком (ЄЦБ), значним збільшенням державних витрат урядом Ірландії, стимульованих вищими, ніж очікувалося, надходженнями від податку на нерухомість, а також державною політикою, спрямованою на заохочення покупців до придбання житла через надання іпотечних кредитів на повну суму його вартості, як це було в Сполучених Штатах Америки. Далася взнаки й корупція⁽³³⁾. В Іспанії подібна політика призвела до такого самого результату за аналогічний період.

Розподіл інвестиційних ресурсів при активному втручанні влади неминуче характеризується фаворитизмом, конфліктом інтересів, неналежними фінансовими відносинами та різними формами корупції. Коли аналогічні дії відбуваються в інших країнах, їх часто називають «**кумівським капіталізмом**»^(?). Історично склалося так, що влада відігравала більшу роль у розподілі інвестицій в інших країнах, ніж у Сполучених Штатах, але американський досвід державного розподілу інвестиційних коштів на придбання житла свідчить про те, що кумівський капіталізм існує також і там. Незалежно від назви, розподіл капіталу на основі політичних міркувань тягне за собою великі витрати для громадян.

ЕЛЕМЕНТ 2.5.

Монетарна стабільність

Стабільна грошово-кредитна політика є необхідною умовою для контролю за рівнем інфляції, ефективного розподілу інвестицій та досягнення економічної стабільності.

Гроші мають надзвичайно важливе значення для функціонування економіки. І — що найважливіше — гроші слугують засобом обміну. Вони зменшують трансакційні витрати, правлячи за спільний знаменник, до якого може зводитися вартість усіх товарів і послуг. Економісти називають цю властивість грошей функцією «засобу обміну». У попередніх частинах підручника ми вже розглядали переваги **поділу праці**^(?). Однак уявіть собі світ, в якому спеціалізація трудової діяльності існує, але люди обмінюють одні товари безпосередньо на інші за так званою **бартерною системою**^(?). Скільки знадобилося б яблук, щоб отримати одну корову? Як здійснювати обмін, якщо в когось вистачає яблук для придбання лише третини корови?

Гроші дозволяють людям користуватися перевагами різновидів складного обміну, який відбувається з плином часу, зокрема продажу або придбання будинку чи автомобіля, що передбачає отримання доходу або сплату купівельної ціни протягом тривалого періоду часу. Гроші також дозволяють зберігати купівельну спроможність для використання в майбутньому. Це дає змогу накопичувати кошти для інвестицій, які сприяють підвищенню продуктивності та економічному зростанню. Економісти називають цю функцію грошей «засобом накопичення цінності». Гроші також слугують «розрахунковою одиницею», яка розширює можливості відстежувати вигоди та витрати, зокрема витрати, понесені протягом певних проміжків часу. Без грошей майже неможливо порівнювати вигоди та витрати, що виникають з плином часу, але саме таке порівняння дозволяє людям приймати більш зважені рішення стосовно витрат і заощадження коштів, а також доцільності чи недоцільності купівлі певних товарів чи послуг.

Однак продуктивність виконання грошима своїх функцій безпосередньо пов'язана зі стабільністю їхньої вартості. З цього погляду гроші важать для економіки стільки ж, скільки мова для спілкування. Без слів, що мають чітко визначене значення як для мовця,

так і для слухача, спілкуватися було б складно. Так само і з грошима. Якщо гроші не мають стабільної та передбачуваної вартості, позичальникам і кредиторам складно знаходити взаємовигідні умови позик, а заощадження та інвестування грошей несе в собі додаткові ризики, до того ж трансакції, що передбачають протяжність у часі (наприклад, оплата вартості будинку чи автомобіля), сповнені додаткової невизначеності. Коли вартість грошей не є стабільною, багато потенційно вигідних обмінів не здійснюються, а вигоди від спеціалізації, великомасштабного виробництва та соціальної співпраці зменшуються.

Причини монетарної нестабільності не є загадкою. Вартість грошей, як і інших товарів, визначається співвідношенням попиту та пропозиції. Коли пропозиція грошей є постійною або зростає повільними рівномірними темпами, купівельна спроможність грошей є відносно стабільною. На противагу цьому, швидке зростання пропозиції грошей проти пропозиції товарів і послуг призводить до зниження вартості грошей і росту цін. Це називається **інфляцією**^(?). Вона виникає, коли держави друкують гроші або беруть позики в центральному банку для сплати своїх рахунків.

Єдиною першопричиною стійкої інфляції є швидке зростання грошової пропозиції. **Пропозиція грошей**^(?) — це загальна сума національної валюти, **чекових вкладів**^(?) та подібних джерел платіжних засобів⁽³⁴⁾, що знаходяться у розпорядженні приватних осіб та підприємств. Коли швидкість зростання такої пропозиції перевищує темпи росту економіки, ціни на товари та послуги підвищуються.

Рисунок 7. Зростання грошової маси та інфляція, 1990–2014 рр.

	Середньорічний темп зростання пропозиції грошей (%)	Середньорічний рівень інфляції (%)
Повільне зростання пропозиції грошей		
Швеція	3	2.3
Сполучені Штати	3	2.1
Швейцарія	3.4	1.1
Сінгапур	3.5	1.4
Велика Британія	5.5	2.7
Центральноафриканська Республіка	6.4	3.6
Канада	7.5	2.1
Швидке зростання пропозиції грошей		
Нігерія	22.6	23.2
Уругвай	23	23.4
Малаві	26.7	23.4
Гана	29	24.5
Боліварська Республіка Венесуела	37.6	34
Російська Федерація	41.4	39.3
Румунія	46.1	53.1
Туреччина	48.4	41.7
Надмірне зростання пропозиції грошей		
Україна	140.4	276.8
Зімбабве	164.8	165.3

Джерело: Світовий банк (СБ), показники світового розвитку (WDI) за 2015 р. та Міжнародний валютний фонд, міжнародна фінансова статистика (щорічна).

Примітка. Дані щодо Гани та Венесуели наведено за 1990–2013 роки. Дані щодо Росії — за 1994–2014 роки. Дані щодо України — за 1993–2014 роки. У разі відсутності даних інформація про них отримана з джерел країни: дані щодо Канади за 1990–2008 роки отримано від Світового банку, а дані за 2009–2014 роки — від Центрального банку Канади. Дані щодо Зімбабве наведено за 1990–2007 роки й отримано від Світового банку, з доповіді «Показники світового розвитку за 2009 рік».

Рисунок 7 ілюструє зв'язок між зростанням пропозиції грошей та інфляцією. Зверніть увагу, що в країнах, які протягом 1990–2014 років повільно збільшували пропозицію грошей впродовж року (не більше ніж на 7,5%), рівень інфляції був низьким. Так відбувалося у великих країнах із високим рівнем доходу, як-от Сполучені Штати й Канада, а також у менших країнах, зокрема у Швеції, Сінгапурі та Центральноафриканській Республіці.

Однак у країнах із вищими темпами зростання пропозиції грошей темпи інфляції прискорювалися. Протягом 1990–2014 років у Нігерії, Уругваї, Малаві, Гані, Венесуелі, Російській Федерації, Румунії та Туреччині річні темпи зростання пропозиції грошей коливалися в межах від 20 до 50%. Зауважте, що річні темпи інфляції в цих країнах були подібними до темпів зростання грошової маси.

Надзвичайно високі темпи зростання грошової маси (100% і більше) викликають **гіперінфляцію**^(?), як це відбулося в Україні та Зімбабве. У міру різкого підвищення темпів зростання пропозиції грошей у цих країнах прискорився й темп інфляції.

Як показано на рисунку 7, вимірювання протягом тривалого часу демонструє тісну взаємозалежність між швидким збільшенням грошової маси та високими темпами інфляції. Як показує досвід, це узгодження є одним із найпослідовніших взаємозв'язків в економіці загалом⁽³⁵⁾.

Відео:

«Мілтон Фрідман про інфляцію»

У країнах із високим рівнем інфляції часто також відбуваються значні коливання темпів інфляції. В умовах мінливого рівня інфляції планувати майбутнє навіть важче, ніж коли інфляція є постійно високою, що обмежує можливості зростання добробуту. Коли протягом одного року ціни збільшуються на 20%, у наступному році — на 50%, а ще за рік — на 15%, люди та підприємства не можуть скласти раціональних довгострокових планів. Ця невизначеність робить планування та реалізацію інвестиційних проєктів ризикованими та менш привабливими. Несподівані зміни темпів інфляції можуть швидко перетворити в економічну катастрофу проєкт, який за інших умов був би прибутковим. Не бажаючи наражатися на таку невизначеність, багато осіб, які приймають рішення, просто відмовляються від капітальних інвестицій та інших трансакцій, що передбачають довгострокові зобов'язання. Дехто навіть переносить свою підприємницьку та

інвестиційну діяльність у країни зі стабільнішим середовищем. Як наслідок, потенційні вигоди від торгівлі, підприємницької діяльності та нагромадження капіталу втрачаються.

Окрім того, коли держави проводять антиінфляційну політику, люди витрачають менше часу на виробництво та більше — на намагання захистити своє багатство. Можливість втрати свого багатства через неспроможність точно передбачити рівень інфляції спонукає людей перенаправляти обмежені ресурси з виробництва товарів і послуг у бік діяльності, спрямованої на захист від інфляції. Здатність осіб, які приймають рішення у сфері господарської діяльності, прогнозувати зміни цін набуває більшої цінності, ніж їхня здатність до організації виробництва та управління діяльністю. За умов мінливої динаміки рівня інфляції підприємства утримуються від укладання довгострокових контрактів, заморожують багато інвестиційних проєктів і направляють ресурси та час на менш продуктивну діяльність. Кошти спрямовуються на придбання золота, срібла та предметів мистецтва (в надії, що з ростом інфляції їхня вартість підвищиться), а не на продуктивніші інвестиції, як-от будівництво, технологічне обладнання та науково-технічні дослідження. Переорієнтація ресурсів із більш продуктивної на менш продуктивну діяльність сповільнює економічний поступ.

Його також підриває постійна зміна грошово-кредитної політики у бік збільшення або зменшення грошової маси. Коли органи грошово-кредитного регулювання швидко збільшують пропозицію грошей, спочатку більш експансійна **монетарна політика**^(?) зазвичай спричиняє зниження процентних ставок, що стимулює поточні фінансові інвестиції та створює штучний економічний підйом. Однак такий підйом не є тривалим. Якщо експансійна монетарна політика продовжується, вона викликає інфляцію, яка спонукає розробників грошово-кредитної політики переорієнтуватися на більш рестрикційну політику. У такій ситуації процентні ставки зростають, що перешкоджає залученню **приватних інвестицій**^(?) та призводить до економічного спаду. Отже, часті зміни у бік збільшення чи зменшення обсягу грошової маси породжують економічну нестабільність, штовхаючи економіку то вперед, то назад — від зростання до спаду. Така модель грошово-кредитної політики також спричиняє невизначеність, зменшення обсягу приватних інвестицій та сповільнення темпів економічного зростання.

Чому ж ті, хто контролює пропозицію грошей — органи грошово-кредитного регулювання, — діють непослідовно, вдаючись то до експансійного, то до обмежувального режиму? Зауважте, що після швидкого збільшення пропозиції грошей, імовірно, відбудеться нестійкий економічний підйом. Якщо органи грошово-кредитного регулювання знаходяться під контролем або впливом політичних лідерів, ці лідери

можуть бути зацікавлені у створенні саме такого підйому перед виборами, сподіваючись бути переобраними на новий термін, перш ніж настане неминуча рецесія.

Хоча такі **політичні цикли ділової активності**^(?) спостерігаються в багатьох країнах світу, у державах із перехідною економікою існують взаємозв'язки іншого характеру. Як завжди, для формування довіри ділових кіл, що стимулює інвестиційну діяльність та розвиток економіки, надзвичайно важлива політична стабільність. Посткомуністичним країнам довелося робити вибір між різними курсами **реформ**^(?) для побудови ринкової економіки. Деякі країни — наприклад, Естонія, — відразу розпочали послідовне реформування, тоді як більшість у керівництві інших держав, зокрема в Узбекистані, складала екскмуністи. Тому країни проводили реформи різних типів, які відрізнялися темпами та рівнем успішності. Однак у кожній з них суб'єкти економічної діяльності могли розраховувати на послідовну політику та планувати майбутнє на основі цієї політики. Тим часом як у країнах, що йшли непослідовними й мінливими шляхами (наприклад, Болгарія та Україна), проведення реформ супроводжувалося численними затримками, тому невизначеність зростала перед виборами, коли було незрозуміло, хто формуватиме новий уряд. Політичні цикли ділової активності були зворотними, і перед виборами економічний розвиток сповільнювався внаслідок зниження обсягу інвестицій, спричиненого політичною нестабільністю⁽³⁶⁾.

Відео:

«Забагато грошей»

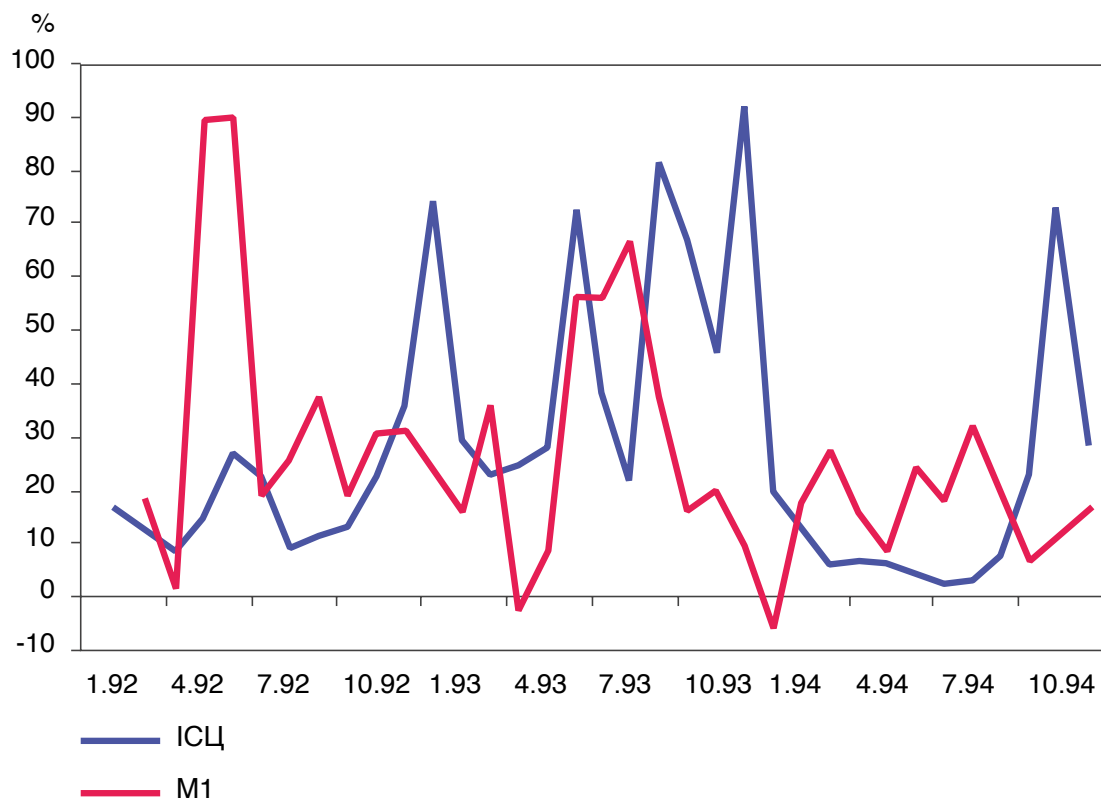
Саме неправильна грошово-кредитна політика, принаймні частково, стала причиною економічного успіху чи провалу країн, які звернули з комуністичного шляху в 1990-х роках. Відповідно до офіційних даних, усі економіки страждали від очевидного величезного падіння обсягів виробництва та докладали значних зусиль для побудови ринкової економіки. Повідомлялося, що в Україні в період 1990–1994 років ВВП впав більш ніж на 48%⁽³⁷⁾. Уряд України відреагував на таке потрясіння масовою видачею рублевих кредитів, тим самим профінансувавши субсидії в промисловості та сільському господарстві. Величезний **бюджетний дефіцит**^(?) було монетизовано, тобто Національний банк України (НБУ) просто випустив в обіг більше грошей для покриття урядових витрат. У лютому та березні 1992 року грошова база збільшувалася щомісяця на 50%. Гіперінфляція сягнула 2730% у 1992 році та 10 155% у 1993 році. Загалом,

десять із чотирнадцяти країн, що утворилися після розпаду колишнього Радянського Союзу, в певний момент зафіксували гіперінфляцію (внаслідок подібної політики надмірної грошової пропозиції), так само як і в Польщі, Югославії та Болгарії. За рівнем інфляції Україну випередила лише охоплена війною Вірменія (за даними ЄБРР⁽³⁸⁾). Національний банк України, який буквально підпорядковувався парламентові, усвідомив свою помилку та припинив видачу кредитів. У липні 1994 року місячний показник інфляції впав до 2,1%. Парламент був незадоволений рішенням НБУ, і в серпні 1994 року НБУ довелося відновити видачу великих кредитів (тобто здійснювати експансійну монетарну політику). Ці кредити призвели до зростання інфляції до 23% у жовтні 1994 року. Грошово-кредитна політика тих часів ще більше поглибила рецесії, спричинені процесом розвалу радянської економіки.

Відео:

«Хто хоче бути трильйонером?»

Рисунок 8. Зростання пропозиції грошей та інфляція, 1992–1994 рр.



Джерело: графік із публікації «Історія монетарного розвитку в Україні» (2006), Олександр Петрик, Національний банк України, с. 7. Джерело даних: Державний комітет статистики України, власні розрахунки.

Монетарна стабільність є важливою складовою, що сприяє формуванню сприятливих умов для економічного поступу. Без монетарної стабільності потенційні вигоди від капітальних інвестицій та інших обмінів, що передбачають зобов'язання з певними термінами виконання, нівелюються, і громадяни країни не можуть повною мірою реалізувати свій потенціал.

Відео:

«Наслідки друкування грошей»

ЕЛЕМЕНТ 2.6.

Розсудлива фіскальна політика

Люди працюють ефективніше, коли можуть залишати собі більшу частину свого заробітку.

«Податки просочені потом кожного, хто працює. Результатом надмірно високих податків є непрацюючі фабрики, продані за недоїмки ферми, а також юрби голодних людей, які бродять по вулицях у марних пошуках роботи»,

— Франклін Делано Рузвельт, Пітсбург, 19 жовтня 1932 року.

Коли значна частка доходу йде на сплату податків, стимул до праці та ефективного використання ресурсів знижується. Особливо важливою є **гранична норма оподаткування^(?)**. Це частка, що стягується у вигляді податку з додаткового доходу, починаючи з того чи іншого рівня доходу. Граничні норми оподаткування в різних країнах різні. Наприклад, якщо в США у 2015 році платник податків з оподатковуваним доходом у 60 000 доларів заробив додаткові 100 доларів, він повинен був сплатити з цих 100 доларів федеральний прибутковий податок у розмірі 25 доларів. Отже, до частини доходу цього

©Glasbergen
glasbergen.com



"Can I write off last year's taxes
as a bad investment?"

«Чи можу я списати торішні податки як невдачу інвестицію?»

платника податків було застосовано граничну норму оподаткування — 25%. Гранична норма оподаткування в Румунії становить 16%, у Польщі — 32%, якщо платник податків заробляє понад 20 000 євро; у Франції — до 45% для доходів понад 152 260 євро.

Зі збільшенням граничних норм оподаткування частка додаткового заробітку, яку люди отримують, зменшується. Наприклад, при 25-відсотковій граничній нормі оподаткування фізичним особам дозволяється залишити собі 75 євро з додатково зароблених 100 євро. Однак якби гранична норма оподаткування підвищилася до 40%, то платник податків отримав би з приросту доходу в 100 євро лише 60 євро.

Існує три причини, через які високі граничні норми оподаткування можуть призвести до скорочення обсягу виробництва та доходів. По-перше, високі граничні норми оподаткування позбавляють людей стимулу докладати зусиль і знижують продуктивність праці. Коли граничні норми оподаткування сягають 55 або 60%, люди отримують менш ніж половину свого додаткового заробітку. А якщо людям не дозволяють отримати більшу частину заробленого, вони зазвичай не прагнуть заробляти дуже багато. Дехто (наприклад, ті, в кого працює чоловік або дружина) припиняє трудову діяльність. Інші просто працюють меншу кількість часу, раніше виходять на пенсію або влаштовуються на роботу з тривалішою відпусткою чи у зручнішому місці. А треті стають більш розбірливими до пропозицій роботи навіть у разі безробіття, відмовляються переїжджати заради нової роботи, отримувати надбавку до зарплати чи займатися перспективним, але ризикованим бізнесом. Високі податкові ставки можуть навіть стати причиною переїзду найпродуктивніших громадян до однієї з країн із нижчими податками. Як наслідок, скорочуються обсяг наявної пропозиції робочої сили та її продуктивність, а отже, зменшується обсяг виробництва.

Відео:

«Португалія хоче стати раєм для пенсіонерів, пропонуючи їм нульову ставку податку»

Звичайно, більшість людей одразу не кинуть роботу і навіть не перестануть працювати менш сумлінно у відповідь на підвищення граничної норми оподаткування. Людина, яка витратила роки на опановування навичок певної професії, ймовірно, продовжить працювати — і працювати старанно, — особливо якщо для неї це період

найвищого заробітку за все життя. Однак багато молодих людей, які ще не здійснили значних інвестицій у спеціалізоване навчання, не будуть мати стимулу до цього через високі граничні норми оподаткування. Отже, деякі негативні наслідки високих ставок оподаткування докладеної праці будуть проявлятися у вигляді зниження продуктивності протягом багатьох років у майбутньому.

Високі податкові ставки також змушують деяких людей переходити до тих видів діяльності, в яких продуктивність їхньої праці нижча. Причиною такого переходу є відсутність необхідності сплачувати податки з цих видів діяльності. Наприклад, високі податки призведуть до подорожчання послуг кваліфікованих малярів, що, можливо, змусить вас пофарбувати свій будинок власноруч, навіть якщо вам не вистачає вміння робити це ефективно. За відсутності високих податкових ставок професійний маляр виконав би цю роботу за ціною, яку ви могли б собі дозволити, а ви б витратили свій час на роботу, з якою впоралися б краще. Наслідком цих викривлених податками стимулів є втрати часу, коштів і економічної ефективності.

По-друге, високі граничні норми оподаткування знижують як рівень, так і ефективність нагромадження капіталу. Високі податкові ставки відштовхують **іноземних інвесторів^(?)**, а вітчизняних змушують шукати інвестиційні проєкти за кордоном, де податки та виробничі витрати нижчі, ніж всередині країни. Унаслідок цього зменшуються обсяги інвестицій і доступність виробничого обладнання, які необхідні для економічного зростання. Внутрішні інвестори також обирають проєкти, що захищатимуть поточний дохід від оподаткування, а не проєкти з вищою **ставкою дохідності на капітал^(?)**, але меншими можливостями оптимізації податків. Завдяки таким законним засобам зменшення податків люди мають змогу отримувати особисту вигоду від проєктів, які не збільшують вартість ресурсів. Знову ж таки, марно витрачається дефіцитний капітал, а ресурси виводяться з проєктів, які б забезпечили їх максимально ефективне використання.

По-третє, високі граничні норми оподаткування спонукають людей до споживання товарів, на які поширюється **податкова знижка^(?)**, замість оподатковуваних товарів, навіть якщо останні є для них більш бажаними. Якщо куплені товари звільнені від оподаткування, покупці не сплачують їх повну вартість, оскільки такі витрати зменшують суму податків, яку ці люди сплатили б в іншому випадку. Коли граничні норми оподаткування високі, витрати, що підлягають відрахуванню з оподаткованої бази, стають відносно невисокими.

Це можна яскраво проілюструвати на прикладі продажу британських автомобілів

класу люкс Rolls-Royce у 1970-х роках. У той період граничні ставки прибуткового податку з великих доходів у Великій Британії сягали 98%. Власник бізнесу, який мав сплачувати податок за такою ставкою, міг придбати автомобіль і віднести його до складу витрат на підприємницьку діяльність, які підлягають відрахуванню з оподаткованої бази. Тож чому б не купити розкішніший і дорожчий автомобіль? Ця купівля зменшувала прибуток власника на ціну автомобіля — скажімо, на 100 000 фунтів стерлінгів, — але в будь-якому випадку власник отримав би лише 2000 фунтів від свого прибутку, оскільки через 98-відсоткову граничну норму оподаткування сума прибутку скоротилася б зі 100 000 до 2000 фунтів. Фактично держава сплачувала 98% вартості автомобіля (внаслідок недоотриманих податкових надходжень). Коли Велика Британія знизила максимальну граничну норму оподаткування до 70%, обсяги продажу Rolls-Royce різко впали. Після зниження ставки автомобіль вартістю 100 000 фунтів став обходитися власникові бізнесу не у 2000, а у 30 000 фунтів стерлінгів. У зв'язку зі зниженням граничних норм оподаткування купівля авто марки Rolls-Royce для заможних британців здорожчала, і вони відреагували на це скороченням обсягів купівель.

Високі граничні ставки штучно знижують особисті витрати (але не витрати суспільства) на товари, звільнені від оподаткування або віднесені до складу витрат на підприємницьку діяльність. Цілком передбачувано, що, стикаючись із високими граничними нормами оподаткування, платники податків витрачають більше грошей на статті видатків, які зменшують оподатковувану базу, тобто на розкішні офіси, бізнес-конференції на Гаваях, корпоративні заходи, службові автомобілі тощо. Оскільки такі витрати зменшують суму податків, люди часто купують товари, які вони не купили б, якби сплачували їх повну вартість. Марнотратство та неефективність — це побічні продукти високих граничних норм оподаткування та породжених ними викривлених стимулів.

Зниження податкових ставок, особливо високих, зазвичай посилює стимул до отримання заробітку та підвищує ефективність використання ресурсів. У період із 2005 до 2008 року уряд Грузії вніс радикальні зміни до податкового законодавства. У 2005 році кількість різних податкових ставок було зменшено до 6, порівнюючи з 21, що застосовувались у 2004 році. Починаючи з 2009 року, сукупні податки (прибутковий податок і соціальний податок разом) були знижені внаслідок скасування соціального податку й запровадження єдиної ставки податку з **доходів фізичних осіб^(?)**. Граничний прибутковий податок був знижений із 32 до 20%.

Розглянуті вище ефекти зниження стимулів до праці змусили багатьох

економістів підтримати застосування так званої «плоскої шкали оподаткування». Вона передбачає однаковий розмір граничної ставки прибуткового податку для всіх рівнів доходу, що перевищують певний мінімум. При цьому досить високий неоподатковуваний мінімум може означати, що фактичні податки, які сплачуються у відсотках від доходу, збільшуються в міру зростання рівня добробуту сімей. Багато посткомуністичних країн, зокрема Росія, Грузія, Словаччина та Сербія, стали лідерами щодо переходу на плоску шкалу оподаткування. Як і прогнозувалося, дослідження показують, що така політика зумовлює зменшення частки неофіційної господарської діяльності, відомої як тіньова або підпільна економіка.

І навпаки, значне підвищення податків може мати катастрофічні наслідки для економіки. Це можна проілюструвати на прикладі податкової політики Сполучених Штатів Америки часів Великої депресії. Прагнучи скоротити дефіцит федерального бюджету в 1932 році, республіканська адміністрація Гувера та Демократичний конгрес прийняли найбільше за всю історію США підвищення податкової ставки в мирний час. Найнижча гранична ставка прибуткового податку з фізичних осіб була підвищена з 1,5 до 4%. У верхній частині шкали доходів найвища гранична ставка податку була підвищена з 25 до 63%. По суті, ставки податку на доходи фізичних осіб за рік зросли більш ніж удвічі! Таке величезне підвищення податку скоротило доходи домогосподарств після оподаткування й послабило стимул заробляти, споживати, заощаджувати та інвестувати. Наслідки були катастрофічними. У 1932 році фактичний обсяг виробництва знизився на 13%, що стало найбільшим спадом виробництва за річний проміжок часу в період Великої депресії. Рівень безробіття зріс із 15,9% у 1931 році до 23,6% у 1932.

Всього чотири роки по тому адміністрація Рузвельта знову підвищила податки, довівши максимальну граничну норму оподаткування до 79% у 1936 році. Отже, у другій половині 1930-х років високооплачувані працівникам дозволялося залишати собі лише 21 цент із кожного додатково заробленого долара. (Примітка. Цікаво порівняти слова кандидата у президенти Рузвельта, наведені на початку цього елемента, з податковою політикою, що проводилася під час його президентства.) На тяжкість і тривалість Великої депресії вплинули й інші фактори, зокрема різке зменшення обсягу грошової маси та значне підвищення митних ставок. Однак також очевидно, що підвищення податків адміністрацією Гувера та адміністрацією Рузвельта відіграло велику роль у цій трагічній сторінці історії Америки.

Ефекти зниження стимулів до праці, пов'язані з високими граничними нормами оподаткування, — це проблема не лише для тих, хто має високі доходи. Багато людей із

відносно низькими доходами також стикаються з високими неявними граничними ставками податку, якщо враховувати додаткові податки та втрату вигод від програм соціальної допомоги, що надається залежно від рівня доходів. Припустімо, наприклад, що дохід фізичної особи збільшився з 20 000 до 30 000 євро, і, як наслідок, прибутковий податок та інші податки із заробітної платні склали 30% від додаткового заробітку. Крім того, через це збільшення доходів людина втрачає 5000 євро допомоги, що виплачується в межах наявних соціальних програм. Це означає, що до такої особи застосовується неявна гранична ставка податку у розмірі 80%! З них 30% становлять підвищені податкові зобов'язання, а решту 50% — втрачена сума допомоги.

У такій ситуації ті, хто заробляє додаткові 10 000 євро, отримують лише 20% від цієї суми. Очевидно, що це істотно послаблює їхній стимул заробляти та ускладнює просування вгору по кар'єрних сходах. Ми повернемося до цього питання в елементі 8 частини 3, коли вивчатимемо вплив програм допомоги на рівень бідності.

Отже, економічний аналіз показує, що високі податкові ставки, включно з неявними ставками, які віддзеркалюють втрату вигод від програм допомоги, призводять до скорочення продуктивної діяльності, створюють перешкоди для працевлаштування та інвестування, а також спричиняють нераціональне використання ресурсів. Такі ставки перешкоджають зростанню доходів і економічному процвітанню. Крім того, значне підвищення податкових ставок у період економічного спаду може мати катастрофічні наслідки для економіки.

Відео:

«Економіка податкової реформи: навчаємось на прикладі пиріжкової»

Звичайно, низькі податкові ставки не означають відсутність податків. Як буде зазначено в частині 3 нижче, є вагомі причини для того, щоб держава забезпечувала надання певних товарів і послуг тоді, коли це важко зробити через ринкові механізми. Суспільство, враховуючи вплив стимулів і непередбачених наслідків, також має право вирішувати, чи підтримувати податкову політику і політику видатків для зміни розподілу доходів. І нарешті, як ми знову побачимо в частині 3, багато економістів вважають, що податки та державні витрати (так звана фіскальна політика) відіграють певну роль у зниженні внутрішніх коливань економічної активності.

Звичайно, вплив податкового тягаря на економіку не обмежується обсягом

залучених коштів (особливо коли ці кошти використовуються для здійснення державних інвестицій, спрямованих на підвищення продуктивності). Оскільки високе податкове навантаження підштовхує компанії працювати в тіньовій економіці, вони, найімовірніше, будуть залишатися малими й неефективними, щоб якомога менше привертати увагу податкових органів. Крім того, що складніша податкова система, то більше часу та грошей доведеться витратити цим компаніям на дотримання вимог податкового законодавства.

Хоча створити індекс для оцінювання складних проблем завжди непросто, а отримані результати можуть викликати сумніви, рейтинг рівнів податкового навантаження (який враховує і податкові ставки, і складність податкової системи), складений Світовим банком як частина індексу легкості ведення бізнесу, інтуїтивно здається правильним⁽³⁹⁾. Станом на 2019 рік країнами з найбільш сприятливим податковим режимом очікувано є Гонконг⁽⁴⁰⁾, Сінгапур, Нова Зеландія, Ірландія та Фінляндія (плюс деякі маленькі держави Перської затоки, в яких завдяки надходженням від нафти майже відсутні податки для компаній). Рейтинг країн із найгіршими показниками також видається правильним. До цих країн належать Венесуела, Сомалі, Болівія, Чад і Центральноафриканська Республіка. Серед посткомуністичних країн найбільш сприятливі умови оподаткування створені в Естонії (12-те місце), Грузії (14-те), Латвії (16-те) й Литві (18-те). Середня країна з перехідною економікою посідає 67-ме місце, приблизно так само, як Греція, яка, безумовно, не є прикладом для наслідування. Якщо посткомуністичні держави знизять податковий тягар до рівня лідерів — Балтійських країн і Грузії, — темпи їх зростання, вочевидь, збільшаться.

ЕЛЕМЕНТ 2.7.

Вільна торгівля

Можливість вільно торгувати з іншими країнами сприяє підвищенню доходів.

«Вільна торгівля^(?) полягає в наданні людям можливості купувати й продавати у бажаний для них спосіб. Протекціоністські тарифи (захисні мита)^(?) — таке саме застосування сили, як і встановлення блокади за допомогою військ, і мета їхня однакова — перешкоджання торгівлі. Різниця полягає в тому, що шляхом військової блокади країни заважають торгувати своїм ворогам, а через протекціоністські тарифи — власним громадянам⁽⁴¹⁾»,

— Генрі Джордж, політичний економіст XIX століття.

Міжнародна торгівля^(?) будується, по суті, на тих самих принципах, що лежать в основі будь-якого добровільного обміну. Як і у випадку з внутрішньою торгівлею, міжнародна торгівля дозволяє кожному з торговельних партнерів виробляти та споживати більше товарів і послуг, ніж це було б можливо за інших обставин. На це є три причини.

Відео:

«Чи призводить вільна торгівля до експлуатації бідних?»

По-перше, жителі кожної країни отримують зиск, маючи змогу через торгівлю придбати товар чи послугу дешевше, ніж у разі їхнього виробництва всередині країни. Країни світу істотно відрізняються за рівнем забезпеченості ресурсами. Виробництво певних товарів може дорого коштувати в одній країні та водночас потребувати значно нижчих витрат в іншій. Наприклад, для країн із теплим і вологим кліматом, як-от

Бразилія та Колумбія, вигідною спеціалізацією є виробництво кави. Країни з помірно-континентальним кліматом, як-от Молдова та Грузія, спеціалізуються на виноробстві та фруктовому садівництві, тоді як Сибір експортує журавлину болотну. Канада й Австралія, що мають багаті земельні ресурси та низьку густоту населення, спеціалізуються в галузях, що вимагають використання значних земельних площ, зокрема вирощуванні пшениці й кормових зернових культур та виробництві яловичини. Громадяни Японії, в якій земельні ресурси обмежені, а робоча сила має високу кваліфікацію, спеціалізуються на виробництві фотоапаратів, автомобілів та електронної техніки. Торгівля дозволяє кожному з торговельних партнерів направляти більше своїх ресурсів на виготовлення та продаж товарів, що є економічно вигідними, замість того, щоб зосереджуватися на високовитратному виробництві. Внаслідок такої спеціалізації та торгівлі загальний обсяг виробництва збільшується, і в кожній країні рівень життя населення підіймається до вищого рівня, ніж це було б можливо за інших обставин.

По-друге, міжнародна торгівля дає змогу вітчизняним виробникам та споживачам отримувати вигоди від ефекту масштабу, властивого багатьом великим виробництвам. Це особливо важливо для невеликих країн. Завдяки міжнародній торгівлі вітчизняні виробники можуть нарощувати масштаби виробництва, а отже, досягати більшого скорочення витрат на одиницю продукції, ніж це було б можливо в умовах їхньої залежності виключно від внутрішнього ринку. Наприклад, торгівля уможливорює виробникам текстилю в таких країнах, як Коста-Ріка, Гватемала, Таїланд та В'єтнам, користування перевагами великомасштабного виробництва. Якби вони не мали змоги продавати свої товари за кордон, їхні витрати на одиницю продукції були б значно вищими, оскільки їхні внутрішні ринки текстилю занадто малі, щоб великі фірми могли працювати з низькими витратами в цій галузі. Однак, завдяки міжнародній торгівлі, текстильні компанії цих країн можуть виробляти та продавати великі обсяги продукції, цілком успішно конкуруючи на світовому ринку.

Міжнародна торгівля також дозволяє вітчизняним споживачам отримувати вигоду від купівель у великих виробників з-за кордону. З огляду, приміром, на величезну вартість проектно-конструкторських робіт для виробництва літаків у наші дні, жодна країна не має достатньо місткого внутрішнього ринку, що дозволив би хоча б одному виробникові літаків повною мірою використовувати переваги великомасштабного виробництва. Однак, завдяки міжнародній торгівлі, Boeing та Airbus можуть продавати значно більше літаків, до того ж за нижчою ціною. Як наслідок, у будь-якій країні споживачі можуть подорожувати літаками, придбаними за вигідною ціною в таких

великих виробників.

По-третє, міжнародна торгівля стимулює конкуренцію на внутрішніх ринках і забезпечує споживачів ширшим асортиментом товарів за нижчими цінами. Конкуренція з боку іноземних компаній тримає вітчизняних виробників насторожі. Вона спонукає їх підвищувати якість продукції та знижувати витрати. Водночас різноманіття доступних імпортованих товарів надає споживачам значно більший вибір, якого вони не мали б без міжнародної торгівлі.

Держави часто вдаються до заходів регулювання, які обмежують міжнародну торгівлю. Це можуть бути мита (податки на імпортовані товари), квоти (обмеження обсягу дозволеного імпорту), регулювання **валютного курсу**^(?) (штучне заниження вартості національної валюти з метою перешкоджання імпорту та стимулювання експорту) або встановлення бюрократичних норм для імпортерів чи експортерів. Усі такі торговельні обмеження зумовлюють збільшення трансакційних витрат та зменшення прибутків від обміну. Як зауважив Генрі Джордж у цитаті на початку цього елемента, торговельні обмеження подібні до введення державою військової блокади проти власного народу. Блокада у формі торговельних обмежень шкодить державі так само, як і блокада, встановлена ворогом.

Тож чи можна вважати, що будь-яка країна підтримує вільну торгівлю? Якщо місцеві торгові центри й супермаркети мають величезний асортимент товарів, то це може багатьох із нас навести на думку, що така країна підтримує вільну торгівлю, але це не обов'язково так. Наприклад, середня ставка ввізного мита на імпорт в Україну будь-яких промислових товарів перевищує 10% і сягає 20% для сільськогосподарської продукції. Стимулів до імпорту іншої продукції існує ще менше: ставка ввізного мита на цукор становить 50%, а на соняшникову олію — 30%. У Болгарії ставки мита на імпорт із країн, що не входять до ЄС, коливаються в межах від 5 до 45%. Сполучені Штати вводять квоти на імпорт молочних продуктів, цукру, етанолу, бавовни, яловичини, консервованого тунця й тютюну. Імпорт понад визначений обсяг обкладається надмірно високим митом.

На додаток до мит країни можуть вводити квоти (кількісні обмеження обсягів імпорту) або навіть накладати повну заборону на ввезення продукції з-за кордону чи з певних країн. Мита, квоти та заборони можуть використовуватися для цілей, не пов'язаних із торговельною політикою. Наприклад, у відповідь на політичну конфронтацію після початку конфліктів з Україною, Росія ввела заборону на імпорт майже всіх видів сільськогосподарської продукції з Європейського Союзу, Сполучених

Штатів Америки, Канади, Австралії та Норвегії. У 2018 та 2019 роках президент Сполучених Штатів Америки Дональд Трамп використовував політику митних тарифів у конфлікті з Китаєм.

Ті, хто не надто добре розуміється в економіці, часто стверджують, що обмеження імпорту сприяють створенню робочих місць. Як зазначалося в елементі 9 частини 1, насправді велике значення має саме створення вартості, а не робочих місць. Якби запорукою високого рівня доходів були робочі місця, ми з легкістю могли б створити будь-яку необхідну їх кількість. Ми всі могли б працювати: одного дня копати ями, а наступного — їх засипати. Всі були б забезпечені роботою, але залишалися б дуже бідними, адже такі робочі місця не створюють товарів і послуг, які цінують люди.

Може здатися, що обмеження імпорту спричиняє зростання зайнятості, оскільки захищені обмеженнями галузі здатні розширюватися або принаймні залишатися стабільними. Однак це не означає, що обмеження ведуть до підвищення загальної кількості зайнятого населення. Згадаймо вторинні ефекти, що обговорювалися в елементі 12 частини 1. Введення мит, квот та інших бар'єрів, які обмежують можливості іноземців продавати свої товари в певній країні, одночасно зменшує їхні купівельні можливості в цій державі. Реалізація **імпорту**^(?) в країну одночасно забезпечує іноземців купівельною спроможністю, необхідною для придбання предметів **експорту**^(?) з країни-імпортера або інвестування в цю країну. Отже, обмеження імпорту опосередковано спричиняють скорочення експорту. В експортоорієнтованих галузях знижуються обсяги виробництва та зайнятість, що зводить нанівець будь-яке «збереження» робочих місць у захищених галузях⁽⁴²⁾.

Торговельні обмеження не створюють і не знищують робочих місць; вони їх лише перерозподіляють⁽⁴³⁾. Обмеження штучно спрямовують трудові та інші ресурси на виробництво товарів, випуск яких обходиться дорожче, ніж в інших країнах. Обсяги виробництва та зайнятість знижуються у сферах, де ресурси країни використовуються більш продуктивно — тобто в галузях, у яких її підприємства могли б успішно конкурувати на світовому ринку, коли б не ці обмеження. У такий спосіб трудові та інші ресурси переміщуються з галузей, у яких їхня продуктивність є високою, до галузей, де вона низька. Така політика знижує як обсяги виробництва, так і рівень доходів країн, які її проводять.

Прочитайте:

«Ринки та свобода» за авторством Дуайта Лі

Багато хто вважає, що працівники в країнах із високим рівнем доходів не можуть конкурувати з іноземцями, які іноді заробляють лише 2–3 долари на день. Така помилкова думка сформувалася внаслідок неправильного розуміння як джерела високих заробітних плат, так і закону порівняльних переваг. Працівники в країнах із високим рівнем доходів мають хорошу освіту й високу кваліфікацію та працюють із великою кількістю засобів виробництва. Ці фактори сприяють їхній високій продуктивності, що є джерелом високої заробітної плати. У країнах із низькими заробітними платами, як-от Бурунді та Ефіопія, заробітна плата є низькою саме через низьку продуктивність. Той факт, що середній дохід українців у двадцять п'ять разів перевищує середній дохід бурундійців, не повинен заважати українцям насолоджуватися філіжанкою бурундійської кави.

Кожна країна завжди є порівняно успішнішою від інших у якихось певних сферах. Країнам як із високими, так і з низькими заробітними платами вигідніше зосереджуватися на використанні більшої кількості своїх ресурсів для здійснення виробничої діяльності, яка вдається їм порівняно добре. Якщо країна з високими заробітними платами може імпортувати товар від закордонних виробників за ціною, нижчою від витрат на його виготовлення всередині країни, імпорт має сенс. Таким способом менше ресурсів буде залучено до випуску товарів, які можуть вироблятися всередині країни лише з високими витратами, а більше ресурсів буде спрямовуватися на виробництво товарів і послуг, які вітчизняні виробники можуть постачати за низькою ціною⁽⁴⁴⁾. Торгівля дозволяє працівникам у країнах як з високим, так і з низьким рівнем заробітної плати здійснювати виробництво в більших обсягах, ніж це було б можливо за інших умов. Зі свого боку, підвищення продуктивності зумовлює підвищення заробітної плати в обох групах країн.

А якби іноземні виробники могли постачати споживачам настільки дешевий товар⁽⁴⁵⁾, що вітчизняні виробники не здатні були б конкурувати з ними? Було б доцільно імпортувати дешевші товари й спрямовувати внутрішні ресурси на виробництво інших товарів та послуг. Пам'ятайте, що рівень нашого життя визначається наявністю товарів і послуг, а не робочих місць. Французький економіст Фредерік Бастіа яскраво підкреслив цей момент у 1845 році у своїй сатирі «Петиція свічкарів». Петиція була написана у

формі звернення французьких виробників свічок, ліхтарів та інших приладів внутрішнього освітлення до палати депутатів Франції. Петиція містила скаргу на те, що вітчизняні постачальники освітлювального обладнання «страждають від згубної конкуренції з боку іноземного суперника, який, очевидно, виробляє світло в умовах, настільки сприятливіших від наших, що наводнює ним внутрішній ринок за неймовірно низькою ціною. Коли він з'являється, наша торгівля припиняється, всі покупці йдуть до нього, і одна з галузей французької промисловості, що має безліч відгалужень, раптово впадає у стан повного застою».

Звичайно, цей конкурент — сонце, і прохачі пропонували депутатам ухвалити закон, який вимагав би закривати вікна, віконниці та інші отвори, щоб сонячне світло не могло потрапляти до будинків. У петиції наведено перелік професій у галузі освітлення, зайнятість за якими суттєво підвищилася б у разі заборони використання сонця для внутрішнього освітлення приміщень. Закладена в цій сатирі думка Бастіа зрозуміла: яким би безглуздом не здавався запропонований у петиції закон, він не більш нерозумний від закону, що зменшує доступність дешевих товарів і послуг з метою «захисту» вітчизняних виробників та сприяння підвищенню зайнятості.

За останні кілька десятиліть транспортні витрати впали, а торговельні бар'єри зменшилися. Найбільш помітним було скорочення торговельних бар'єрів у країнах із низьким рівнем доходу. У 1980 році бідні й **малорозвинені країни^(?)** зазвичай встановлювали мита у розмірі не менше 20%. Багато з них також запроваджували регулювання валютного курсу, яке обмежувало їхнім громадянам доступ до іноземної валюти, необхідної для придбання імпортних товарів. Сьогодні спостерігається зовсім інша ситуація. Починаючи з 1980-х років, багато країн, що розвиваються, включно з Китаєм та Індією, знизили ставки мита, послабили регулювання валютного курсу та усунули інші торговельні бар'єри. Це дало поштовх до стрімкого зростання міжнародної торгівлі.

Розширення міжнародної торгівлі дозволило збільшити обсяги світового виробництва та досягти вищого рівня споживання. У багатьох країнах, що розвиваються, особливо в густонаселених державах Азії, швидко зріс дохід на душу населення. Лібералізація торгівлі справила позитивний вплив, зокрема, на становище незаможних верств населення. За період з 1980 до 2015 року в усьому світі кількість людей, що проживають в умовах крайньої бідності, зменшилася на понад 1,1 мільярда осіб, знизившись із 40% до менш ніж 10% населення світу. Сьогодні приблизно дві третини операцій з експорту продукції з країн, що розвиваються, до решти країн світу

оподатковуються за нульовою ставкою ввізного мита.

Крім того, зростання міжнародної торгівлі зменшило розрив у рівні доходів між багатими та бідними країнами. Протягом останніх десятиліть темпи економічного зростання в країнах, що розвиваються, були швидшими, ніж у розвинених країнах із високим рівнем доходу. До того ж, найстрімкіше збільшилися доходи в Китаї та Індії, де проживає близько третини населення світу. Як наслідок, нерівності в розподілі доходів у всьому світі згладжуються все більше, особливо після 2000 року⁽⁴⁶⁾.

Однак вплив розширення торгівлі на розподіл доходів часто відрізняється в таких країнах із високим рівнем доходу, як Сполучені Штати, Канада, Японія та країни Західної Європи. Передбачувано, що країни з високим рівнем доходу зазвичай експортують товари, виробництво яких вимагає інтенсивного використання висококваліфікованої та добре освіченої робочої сили, водночас імпортуючи непропорційні обсяги товарів, вироблених працівниками з низькою кваліфікацією. У такий спосіб торгівля може викликати підвищення попиту на висококваліфіковану робочу силу, порівнюючи з низькокваліфікованою робочою силою. Відповідно, доходи висококваліфікованих працівників зростають, порівнюючи з заробітками працівників із низьким рівнем кваліфікації, збільшуючи нерівність доходів усередині країни. Протягом останніх десятиліть нерівність доходів зросла майже у всіх країнах із високим рівнем доходів, і розширення міжнародної торгівлі могло цілком посприяти цьому.

Складається враження, що зараз у деяких країнах із високим рівнем доходів різко зросло неприязне ставлення до міжнародної торгівлі. Провідні політичні діячі закликають до встановлення різноманітних торговельних бар'єрів, зокрема обмежень щодо імпорту з бідних країн. Цій неприязні сприяють чимраз більша нерівність доходів та повільні темпи підвищення заробітної плати робітників із низькою кваліфікацією та недостатньою освітою. Однак існує ще один надзвичайно важливий фактор — політична сила добре організованих груп інтересів. Торговельні обмеження грають на руку певним виробникам та їхнім постачальникам ресурсів, разом із деякими працівниками, коштом споживачів та постачальників з інших галузей. Як правило, галузі, що лобіюють в уряді питання захисту від іноземних конкурентів, добре організовані, а їхні вигоди сконцентровані та вельми очевидні, тоді як споживачі, інші працівники та постачальники ресурсів зазвичай недостатньо організовані, а їхні вигоди від міжнародної торгівлі більш розпорошені. Цілком передбачувано, що організовані групи інтересів мають більший політичний вплив (завдяки фінансовим внескам та іншим формам політичного сприяння), надаючи політикам сильний стимул підтримувати свої погляди.

Відео:

«Звук свободи — міжнародна торгівля»

Крім того, легко побачити, якої шкоди зазнають працівники, що втрачають роботу, коли, наприклад, сталь виробляється дешевше за кордоном та імпортується без сплати митних платежів. І навпаки, вигоди, отримані від лібералізації торгівлі, значно менш очевидні. У випадку з торговельними обмеженнями розсудливе економічне мислення часто суперечить виграшній політичній стратегії.

Історія свідчить про те, що посилення ворожості до торгівлі є потенційно небезпечним. У міру вповільнення економічного розвитку наприкінці 1920-х років розвивалася подібна неприязнь до торгівлі. Це зумовило прийняття в Сполучених Штатах Америки в середині 1930 року **закону Смута — Гоулі про мита**^(?). Згідно з цим законом ставки мита приблизно на 3200 імпортованих товарів було підвищено більш ніж на 50%. Президент Герберт Гувер, сенатор Рід Смут, конгресмен Вілліс Гоулі та інші прибічники закону вважали, що підвищення ставок мита стимулюватиме розвиток економіки та збереже робочі місця. Як сказав Гоулі: «Я хочу бачити американських робітників, які виробляють американські товари для американських споживачів»⁽⁴⁷⁾.

Хоча ця заява була багатонадійною, реальні результати виявилися кардинально протилежними. Зростання ставок мита розлютило іноземних торговельних партнерів, і шістдесят країн відповіли підвищенням мита на американські товари. До 1932 року обсяги торгівлі Сполучених Штатів Америки різко зменшилися більш ніж наполовину проти її рівня до ухвалення закону. Вигоди від торгівлі було втрачено, надходження до федерального бюджету від сплати митних платежів фактично впали, обсяги виробництва та зайнятість різко скоротилися, а рівень безробіття стрімко зріс. На момент прийняття закону Смута — Гоулі рівень безробіття становив 7,8%, однак лише за два роки він злетів до 23,6%. **Фондовий ринок**^(?), який до ухвалення закону Смута — Гоулі майже повністю відновився після втрат, понесених у жовтні 1929 року, обвалився за кілька місяців після набрання законом чинності.

Понад тисяча економістів поставили підписи під відкритим зверненням до президента Гувера з попередженням про негативні наслідки закону Смута — Гоулі та проханням не підписувати його. Він відхилив їхні прохання, але історія підтвердила обґрунтованість попереджень економістів. Інші фактори, як-от різке скорочення пропозиції грошей та величезне підвищення податків у 1932 й 1936 роках, сприяли

виникненню Великої депресії. Однак торговельний закон Смута — Гоулі став також головною причиною трагічних подій того періоду.

Чи повториться історія? Сподіваємось, що ні, однак досвід 1930-х років свідчить про те, що некомпетентна політична риторика та неприязне ставлення до торгівлі можуть спричинити катастрофічні результати.

Прочитайте:

«Несправедлива конкуренція з сонцем» за авторством Фредеріка Бастіа

Якщо проаналізувати вплив міжнародної торгівлі в післявоєнні періоди, стає зрозуміло, що рівень відкритості Західної Європи суттєво позначився на швидкості відновлення та розмірах економік країн після обох світових воєн. Разючий контраст між десятиліттям економічної нестабільності в Західній Європі після Першої світової війни та рівнем економічного відновлення, досягнутим протягом десятиліття після Другої світової війни, тісно пов'язаний із відмінностями в підходах до торговельної політики⁽⁴⁸⁾. У програмі структурної перебудови економіки після Першої світової війни були відсутні будь-які інституційні механізми, які сприяли б зменшенню торговельних бар'єрів, що виникли під час війни та закріпилися згодом. Однак усього лише через два роки після капітуляції Німеччини в 1945 році двадцять три країни уклали Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка наклала на них зобов'язання зі зниження ставок мит. І вже через п'ять років після закінчення війни всі великі західноєвропейські країни взяли участь у трьох окремих раундах переговорів, за результатами яких склад ГАТТ розширився, а імпорتنі мита ще більше знизилися. Основним досягненням ГАТТ було значне зниження ставок мит під час першого раунду переговорів у Женеві в 1947 році. Швидке зниження ставок представлено на рисунку 9⁽⁴⁹⁾.

Рисунок 9. Середні ставки мита в окремих країнах (%)

	1913	1925	1927	1931	1952
Бельгія	9	7	11	17	н/д
Франція	14	9	23	38	19
Німеччина	12	15	24	40	16
Італія	17	16	27	48	24
Нідерланди	2	4	н/д	н/д	н/д
Велика Британія	н/д	4	н/д	17	17
Сполучені Штати	32	26	н/д	н/д	16

Примітка: не всі роки підлягають порівнянню.

Джерела: підрахунки за 1913 та 1925 рр. взято з даних Ліги Націй, наведених у Генеральній угоді з тарифів і торгівлі (ГАТТ) за 1953 р., с. 62, а також із джерела для підрахунків до ГАТТ за 1952 р. Дані щодо митних ставок у 1927 та 1931 рр. див. Liepmann (1938), с. 415; дані щодо Великої Британії у 1932 р. див. Kitson and Solomou (1990), с. 65–66.

На рисунках 10 та 11⁽⁵⁰⁾ показана динаміка змін обсягу експортних операцій та реального доходу п'яти великих країн Західної Європи: Франції, Німеччини, Італії, Нідерландів та Великої Британії — після двох воєн.

Рисунок 10. Обсяги експорту після Першої та Другої світових воєн (в економіках п'яти країн Західної Європи)

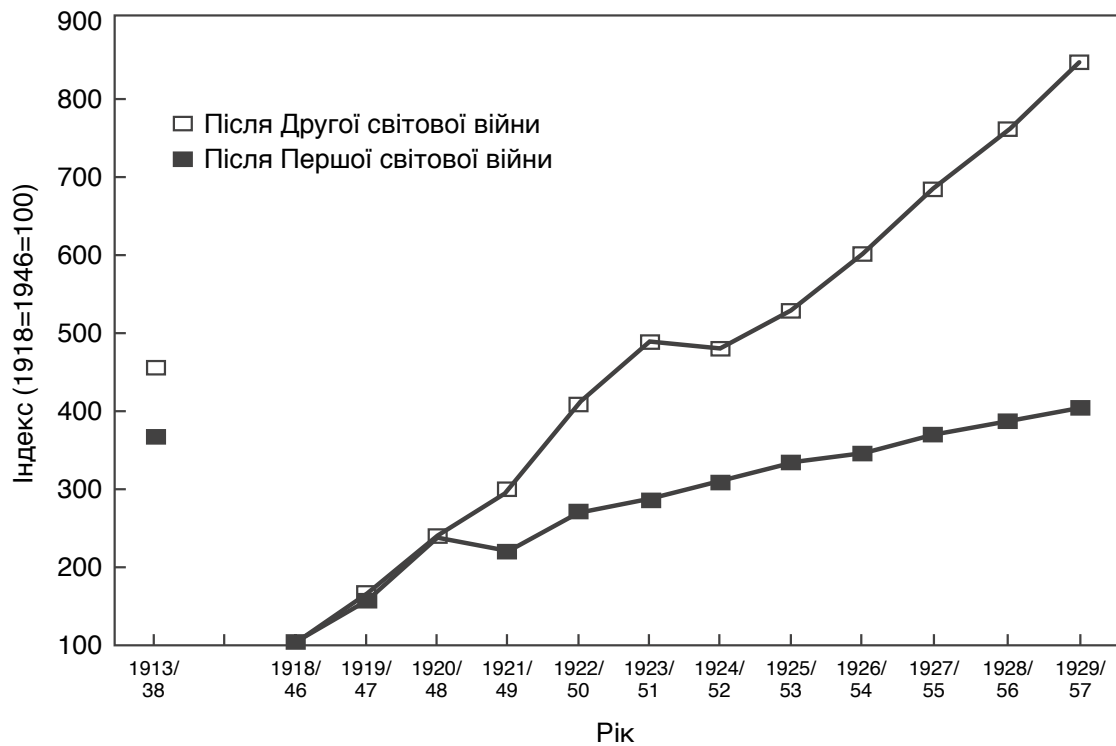
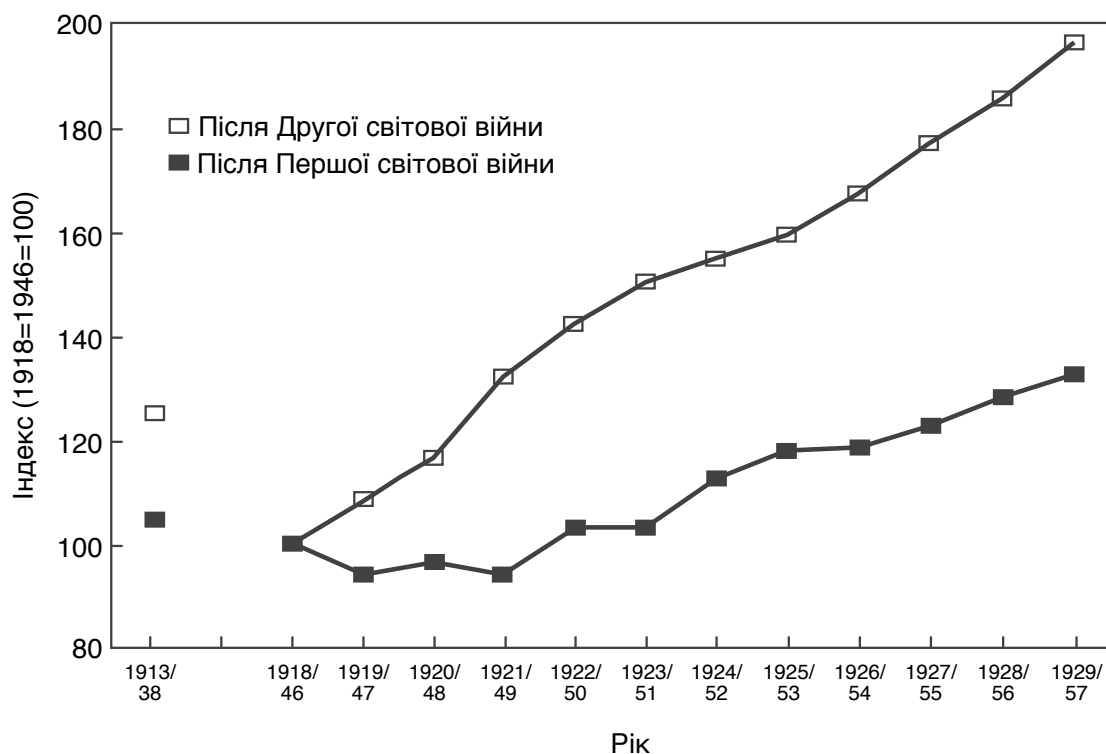


Рисунок 11. Реальний обсяг виробництва після Першої та Другої світових воєн (у п'яти країнах Західної Європи)



Завдяки звільненню європейської регіональної та міжнародної торгівлі від накладених державами обмежень економіки змогли отримати вигоди від спеціалізації відповідно до своїх порівняльних переваг, що прискорило їхній розвиток.

Частина 2. Підсумкові міркування

Важливість економічних інститутів і економічної політики.

Відео:

«Економіка розвитку»

За останні роки стрімко зросла кількість наукових досліджень, які підтверджують думку про те, що **економічні інститути**^(?) та економічна політика є головними визначальними чинниками економічного зростання й розвитку. Під економічними інститутами ми маємо на увазі юридичні вимоги, правила, традиції та звичаї, що утворюють межі, в яких функціонує економіка. До цих інститутів належать конституційні мандати, правові процеси, правила, що регулюють обмін, а також структура грошово-кредитних механізмів. Економічна *політика* визначається як більш конкретні політичні заходи, які можна змінити набагато швидше, ніж інститути.

Сферу досліджень, яка аналізує вплив економічних інститутів і політики на економічне зростання, розвиток та ефективність, називають новою інституціональною економікою. Інститути та політика, що заохочують до продуктивних дій та знеохочують до хижацької поведінки, розглядаються як запорука економічного зростання та процвітання. Численні економетричні дослідження продемонстрували, що перехід від комунізму сприяв поліпшенню якості інститутів, і виявили, що країни з вищими темпами розвитку ефективних інститутів зазвичай мали вищі економічні показники⁽⁵¹⁾.

Попри існування певних розходжень у думках щодо конкретних інститутів, які найбільше сприяють швидкому зростанню, більшість вчених згодні з тим, що найважливіше значення для створення міцного інституційного середовища мають забезпечення прав власності, відкриті ринки, грошово-кредитна стабільність і мінімум торговельних обмежень. Питання, розглянуті в цьому розділі, є віддзеркаленням нової інституціональної економіки.

Відео:

«Індекс економічної свободи»

Наскільки важливими є інститути та політика? Щоб відповісти на це запитання, нам потрібно визначити метод порівняння інститутів і політики різних країн. Починаючи з середини 1980-х років Інститут Фрейзера у Ванкувері (Канада), спільно з низкою партнерів, публікує індекс економічної свободи у світі під назвою Economic Freedom of the World (EFW). Цей індекс, який зараз публікує всесвітня мережа інститутів, визначає ступінь відповідності інститутів і політики країни економічній свободі. Він враховує розмір держави, правову систему та забезпечення прав власності, надійність грошової системи, свободу торгівлі та нормативно-правове регулювання. Індекс охоплює 42 окремих компоненти та містить рейтинги близько 160 країн — деякі з цих країн оцінюють ще з 1980 року, інші додають у міру доступності даних.

Багато в чому індекс EFW віддзеркалює елементи, описані в попередніх розділах цієї книжки. Щоб досягти високого рейтингу EFW, країна повинна забезпечити надійний захист приватної власності, неупереджене виконання договорів і стабільні грошово-кредитні умови. Вона також повинна підтримувати низькі податки, утримуватися від створення бар'єрів як для внутрішньої, так і для міжнародної торгівлі, а при розподілі товарів і ресурсів більшою мірою покладатися на ринки, а не на державні видатки та нормативні акти. Якщо ці інституційні та політичні чинники справді впливають на економічну ефективність, країни зі стабільно високими рейтингами EFW мають бути набагато успішнішими за ті, що мають стабільно низький рейтинг.

На рисунку 12 представлено дані про дохід на душу населення за 2017 рік і річні темпи його зростання за останній період для десяти країн із найвищими та найнижчими рейтингами EFW у 2016 році. Перелік країн із найвищими рейтингами не дивує, за винятком Грузії та Маврикію, де ефект від недавніх економічних реформ очевидний. На нижній сходинці рейтингу опинилася Венесуела. За час правління Чавеса і Мадуро країна, що колись була найбільш заможною в Південній Америці, стала наочним прикладом катастрофічного провалу комуністичного/соціалістичного економічного планування. У країнах, де спостерігається найвищий рівень економічної свободи, середній дохід на душу населення у 2017 році становив 56 749 доларів, що майже в сім разів перевищує середній показник найменш економічно вільних країн.

Крім того, з рисунка 12 видно, що економічно вільні країни демонструють

стабільно позитивні темпи зростання. Найменш вільні країни демонструють різноманітну динаміку зростання. Деякі з них у періоди стабільності, починаючи з низьких темпів зростання, зміцнюють позиції, тоді як в інших, через дуже невдачу політику, дохід на душу населення згодом навіть падає. Середньорічний темп зростання у верхній групі становив 3,7% порівнюючи з -0,4% у нижній.

Рисунок 12. Економічна свобода, дохід і економічне зростання

Економічна свобода	Країна	ВВП на душу населення, 2017 рік	Річний темп зростання, 2013—2017 роки
10 країн із найвищим рівнем економічної свободи, 2016 рік			
1	Гонконг	\$61,540	2.8%
2	Сінгапур	\$93,905	3.5%
3	Нова Зеландія	\$40,917	3.3%
4	Швейцарія	\$65,006	1.8%
5	Ірландія	\$76,305	9.4%
6	США	\$59,532	2.2%
7	Грузія	\$10,689	3.7%
8	Маврикій	\$22,279	3.7%
9	Велика Британія	\$43,887	2.2%
10	Австралія	\$47,047	2.4%
10	Канада	\$46,378	2.2%
	СЕРЕДНІЙ	\$56,749	3.7%
10 країн із найнижчим рівнем економічної свободи, 2016 рік			
153	Судан	\$4,904	2.8%
154	Гвінея-Бісау	\$1,700	4.5%
155	Ангола	\$6,389	1.1%
156	Центральноафриканська Республіка	\$726	-4.4%
157	Сирія	\$2,900	н/д
157	Республіка Конго	\$887	6.1%
159	Алжир	\$15,275	3%
160	Аргентина	\$20,787	0.7%
161	Лівія	\$19,631	-9.2%
162	Венесуела	н/д	-7.8%
	СЕРЕДНІЙ	\$8,133	-0.4%

Джерело: дані Світового банку.

Примітка. ВВП на душу населення (у доларах за ПКС).

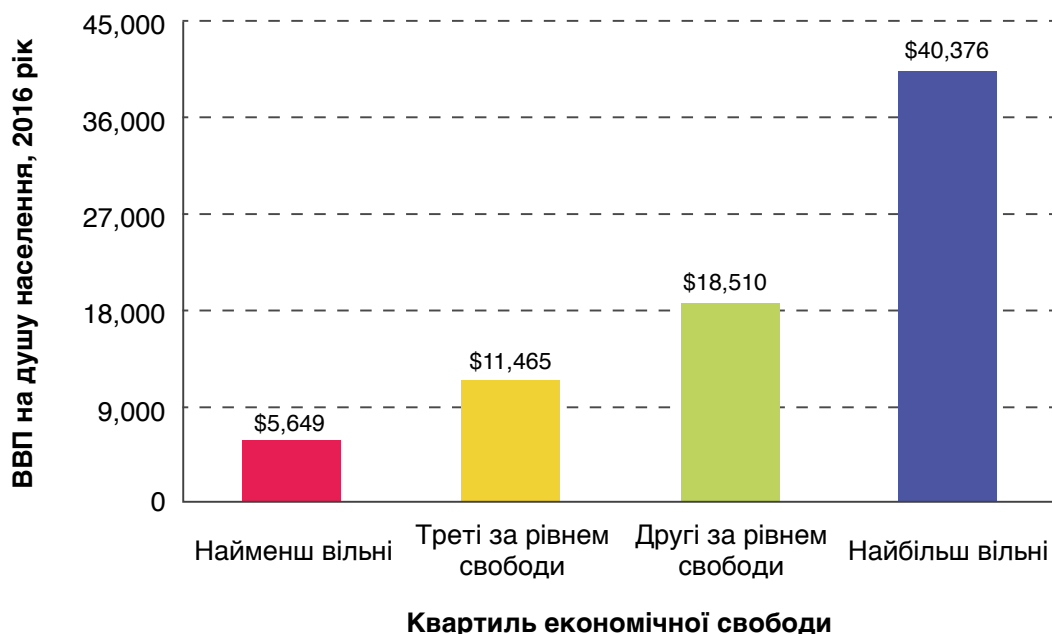
Відео:

«Вплив економічної свободи»

Країни з низьким рівнем доходу, в яких починають діяти ефективні інститути й відповідна політика, здатні досягти надзвичайно високих темпів економічного зростання та скоротити розрив у доходах порівнюючи з промислово розвиненими країнами з високим рівнем доходу. У 1980 році дві найбільш густонаселені країни, Китай та Індія, були водночас серед країн із найменш вільною економікою. Протягом 1980-х і 1990-х років вони прийняли політику, що більшою мірою відповідає економічній свободі, і наразі демонструють разючі темпи економічного зростання — понад 6% на рік.

Хоча з наведених вище прикладів можна зробити висновок про те, що країни з вищим рівнем економічної свободи виявляються успішнішими в економічному сенсі, завжди є країни, що не цілком вписуються в цей шаблон. Цей зв'язок буде прослідковуватися чіткіше, якщо об'єднати країни в групи. На рисунку 13 країни поділені на чотири групи (які називають квартилями), до кожної з яких входить 25% країн, впорядкованих за рейтингом EFW від низького до високого, і показаний середній рівень доходу в цих країнах за триваліший період. Оскільки поточний дохід віддзеркалює ефект зростання протягом десятиліть і більше, різниця добре помітна. З огляду на припущення (яке підкріплюється більш глибоким аналізом), що економічно вільні на цей час країни мали в останні роки економічну свободу протягом тривалішого часу, то стає очевидним, що країни з найбільш вільною економікою (згідно з розрахунками за середніми показниками за два десятиліття у період з 1995 по 2016 рік) досягли значно вищого рівня доходів. У найвільніших в економічному сенсі країнах середній дохід на душу населення у 2016 році становив 40 376 доларів, що більш ніж у сім разів перевищує середній показник найменш економічно вільних країн.

Рисунок 13. Економічна свобода та дохід на душу населення



Країни з більшою економічною свободою мають значно вищий дохід на душу населення.

Примітка. Дохід = ВВП на душу населення (у доларах за ПКС), 2016 рік.

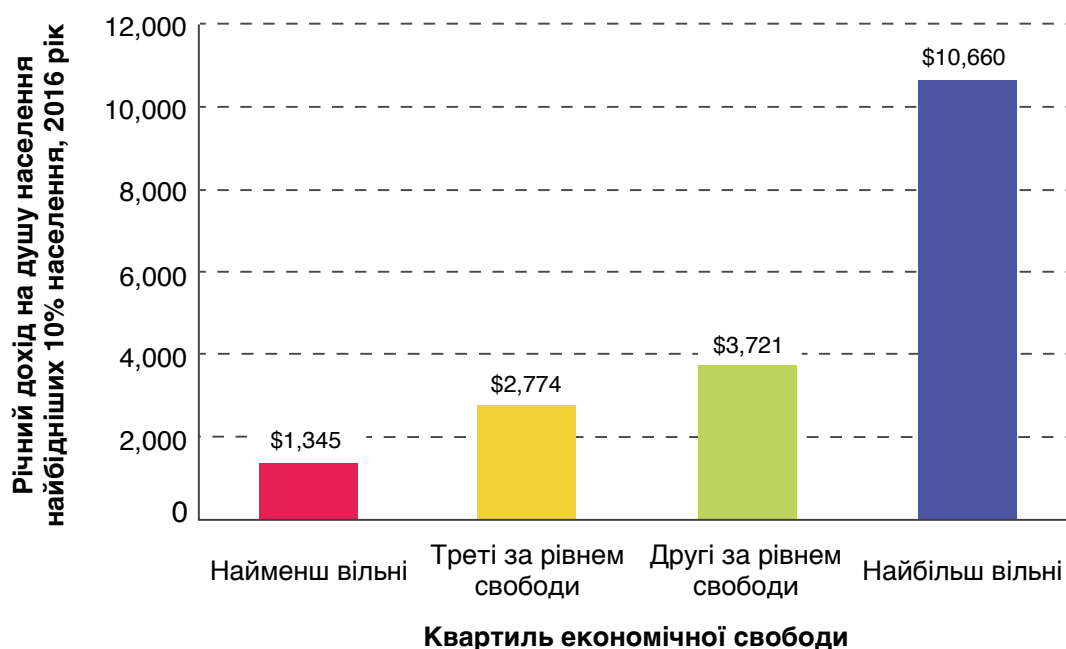
Джерела: рейтинг країн за рівнем економічної свободи (за бальною шкалою), 1995—2016 рр.; Світовий банк, 2017 р., Показники світового розвитку.

Графіки в цьому розділі взяті зі щорічної доповіді James Gwartney et al. Economic Freedom of the World: 2018 Annual Report за адресою: <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>.

Країни з вищим рівнем економічної свободи були не лише заможнішими загалом — переваги вільнішої економіки поширювалися також і на бідніші домогосподарства. На рисунку 14 показано середній дохід на душу населення найбіднішої десятої частини населення в кожній із чотирьох груп країн, упорядкованих за рівнем економічної свободи. Навіть не зважаючи на переваги свободи як такої, якби бідні сім'ї мали вибір, вони, очевидно, обрали б життя у вільному суспільстві. Ця помітна різниця промовисто пояснює, чому в багатьох країнах основним питанням дискусій щодо державної політики

в останні роки стало регулювання міграційних потоків.

**Рисунок 14. Економічна свобода та дохід, отриманий
найбіднішими 10% населення**



Сума доходу найбідніших 10% населення у країнах із вищим рівнем економічної свободи є набагато більшою, ніж у країнах із нижчим рівнем економічної свободи.

Річний дохід на душу населення найбідніших 10% населення, 2016 рік

Джерела: рейтинг країн за рівнем економічної свободи (за бальною шкалою), 1995—2016 рр.; Світовий банк, 2017 р., Показники світового розвитку.

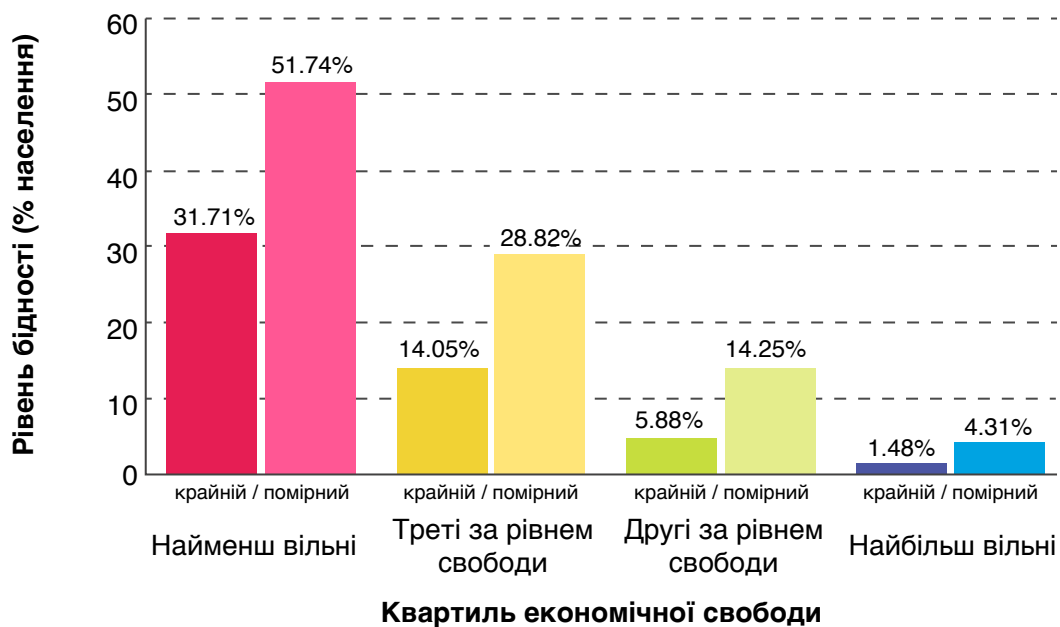
Звичайно, якщо використовувати для вимірювання бідності доходи найбідніших 10% населення, це може ввести в оману. Найбідніші 10% можуть жити досить добре в багатій країні, але по-справжньому страждати в бідній. Розгляньмо рисунок 15, на якому показано частку населення, що проживає в умовах «крайньої» або «помірної» бідності (за визначенням Світового банку). Крайня бідність означає проживання людини на 1,90

долара на день, тоді як помірна бідність визначається як проживання менше ніж на 3,20 долара на день (долари США з урахуванням різниці в цінах)⁽⁵²⁾. Неважко помітити перевагу, що принесе життя в країні з високим рівнем економічної свободи, — громадяни таких країн навряд чи будуть бідними. У глобальному масштабі людство досягло значних успіхів у ліквідації бідності. За даними Світового банку, в 1981 році 42% людей жили в умовах крайньої бідності. До 2016 року ця частка скоротилася до менш ніж 10%. І хоча до загального добробуту ще далеко, акцент на ринковій економіці, зроблений президентом Сполучених Штатів Америки Рональдом Рейганом (1981–1989) і прем'єр-міністром Великої Британії Маргарет Тетчер (1979–1990), безсумнівно, став одним з основних чинників цього поступу.

Відео:

«Економічна свобода і економічне зростання»

Рисунок 15. Економічна свобода та крайній і помірний рівні бідності



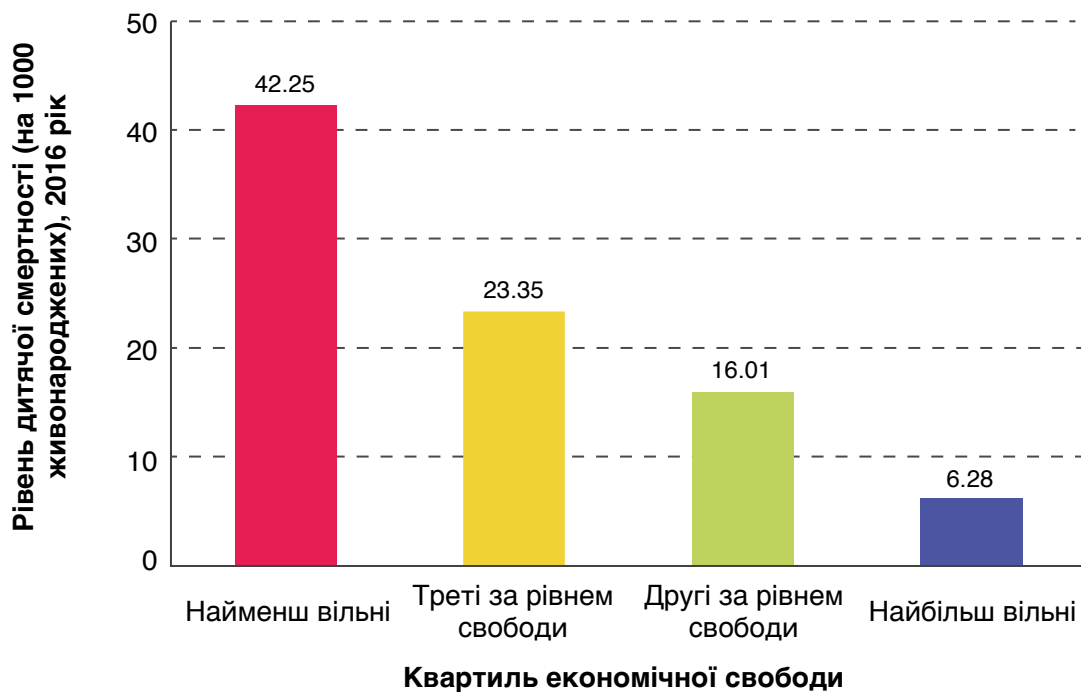
Крайній і помірний рівні бідності нижчі у країнах з більшою економічною свободою.

Примітка. **Крайній** рівень бідності — відсоток населення країни, який живе на суму в **1,90 долара** на день; **помірний** рівень бідності — відсоток населення, що живе на суму в **3,20 долара** на день (у доларах постійної купівельної спроможності на 2011 рік).

Джерела: рейтинг країн за рівнем економічної свободи (за бальною шкалою), 1995—2016 рр.; Світовий банк, 2017 р., Показники світового розвитку; детальні відомості див. у публікації Connors, 2011.

Звичайно, рівень добробуту в різних країнах світу вимірюється не лише грошима. Економічно вільні країни — найкраще місце для життя, якщо ви дбаєте також і про інші показники його якості. Добрим показником якості медичної допомоги є рівень дитячої смертності (див. рисунок 16).

Рисунок 16. Економічна свобода та рівень дитячої смертності

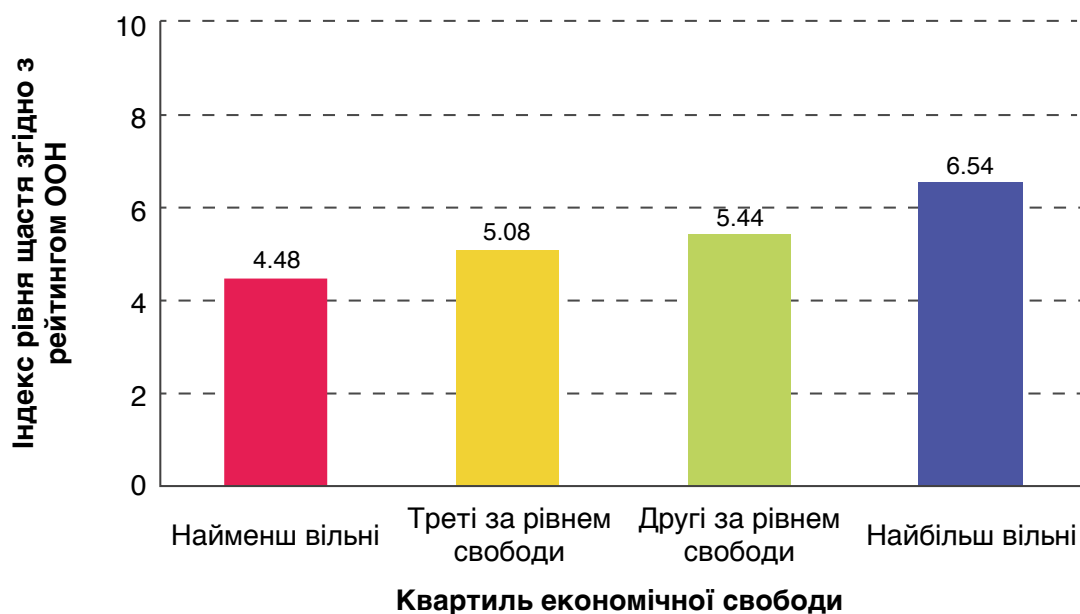


У країнах, розташованих у квартилі з найнижчими показниками економічної свободи, рівень дитячої смертності майже в сім разів вищий, порівнюючи з країнами, розташованими у квартилі з найвищими показниками.

Джерела: рейтинг країн за рівнем економічної свободи (за бальною шкалою), 1995—2016 рр.; Світовий банк, 2017 р., Показники світового розвитку

Зрештою, є просто щастя. Економістам незручно ставити людям пряме запитання «Наскільки ви щасливі?», однак з рисунка 17 можна побачити, що, безперечно, існує зв'язок між їхніми відповідями на таке запитання та ступенем економічної свободи в країні.

Рисунок 17. Економічна свобода й індекс рівня щастя в різних країнах згідно з рейтингом ООН



У країнах із більшою економічною свободою люди зазвичай більше задоволені своїм життям.

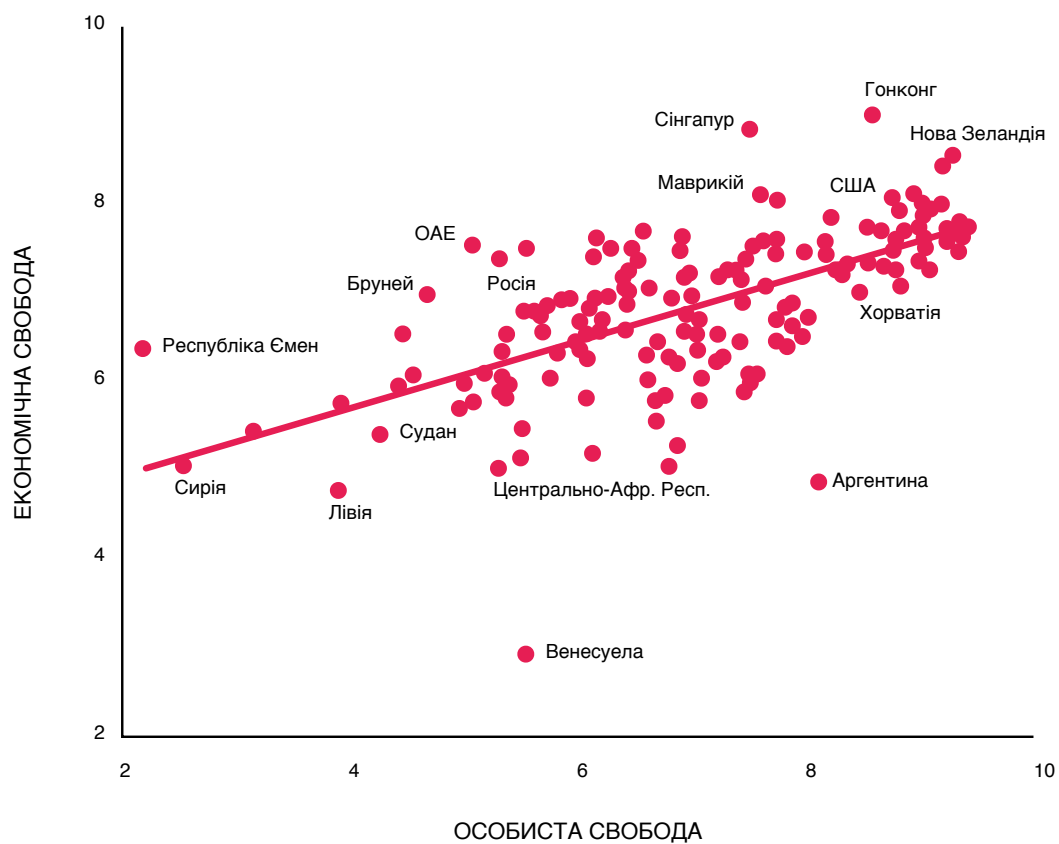
Примітка. «Рейтинг складено на підставі відповідей на основне запитання щодо оцінки життя... Ця шкала називається «драбиною Кантріла»: респондентам пропонують уявити драбину, верхня сходинка якої (10) означає найкраще можливе для них життя, а нижня (0) — найгірше. Далі їх просять оцінити своє нинішнє життя за цією шкалою від 0 до 10». Дані за 2015 рік.

Джерела: рейтинг країн за рівнем економічної свободи (за бальною шкалою), 1995—2016 рр.; ООН, 2016 р., рейтинг країн за рівнем щастя населення за 2016 рік.

Нещодавно Інститут Фрейзера та його партнери доповнили індекс економічної свободи другим показником, створеним для вимірювання рівня «особистої свободи». Цей показник охоплює верховенство права, безпеку, а також свободу пересування, віросповідання, зібрань, вираження своїх поглядів та індивідуальності. Як видно з рисунка 18, між особистою свободою та економічною свободою існує тісний взаємозв'язок. У вільному суспільстві не тільки живуть багатше, але й виявляють більшу повагу до прав

людини.

Рисунок 18. Взаємозв'язок між особистою та економічною свободою, 2016 рік



Джерело: Ian Vasquez and Tanja Porcnik, The Human Freedom Index 2018: A Global Measurement of Personal, Civil, and Economic Freedom. Видавці: Інститут Катона, Інститут Фрейзера та Фонд Фрідріха Наумана.

Як економічна теорія, так і емпіричні дані показують, що країни демонструють швидше економічне зростання, досягають вищого рівня доходів і більшого успіху в боротьбі з бідністю, якщо вони приймають і проводять політику, що відповідає описаним у цьому розділі принципам. Ключем до економічного поступу є створення надійних

економічних інститутів і прийняття послідовної політики щодо посилення економічної та особистої свободи. Що швидше громадяни та політичні лідери в усьому світі усвідомлять цю необхідність і почнуть спрямовувати свої країни до більшої економічної свободи, то заможнішими будуть ці країни.

Відео:

«Економічна свобода в Словаччині»

ЧАСТИНА 3.

Десять ключових елементів економічного мислення про роль уряду



ВИМОГИ, СТАНДАРТИ, РЕГУЛЮВАННЯ, ПРАВИЛА, ПРОЗОРІСТЬ, ЗАКОН

Елементи:

1. Держава сприяє економічному поступу, захищаючи права громадян і надаючи їм певні суспільні блага, які важко забезпечити за допомогою ринкових механізмів.

2. В умовах монополії та наявності високих бар'єрів входу ринки не зможуть досягти ідеальної ефективності.
3. Суспільні блага й зовнішні ефекти (екстерналії) призводять до появи стимулів, які можуть спонукати людей, що переслідують власну вигоду, до діяльності, несумісної з ідеальною економічною ефективністю.
4. Розподіл через політичне голосування докорінно відрізняється від ринкового розподілу.
5. За відсутності конституційних обмежень або жорстких правових норм групи особливих інтересів використовуватимуть демократичний політичний процес для отримання пільг від держави коштом інших громадян.
6. За відсутності конституційних обмежень або жорстких правових норм, законодавці допускать надмірні витрати та утворення дефіциту бюджету.
7. Активне створення державою сприятливих умов для певних осіб чи фірм коштом інших призводить до низької ефективності та виникнення неправомірних неетичних відносин між державними службовцями й бізнесом.
8. Чистий прибуток одержувачів трансфертів є меншим, а часто й значно меншим від суми трансферту.
9. Економіка є надто складною системою для застосування механізму централізованого планування, і такі зусилля призводять до низької ефективності та кумівства.
10. Конкуренція в системі державного управління так само важлива, як і на ринках.

Вступ

Для оцінки функціонування економічної системи економісти використовують критерій економічної ефективності. При ефективному використанні ресурсів здійснюються лише дії, вигоди від яких перевищують пов'язані з ними витрати. Діяльність, витрати на яку перевищують вигоди, не здійснюється. Просто кажучи, **економічна ефективність^(?)** означає отримання максимальної вигоди від наявних ресурсів. На курсах з економіки зазвичай пояснюють, чому у випадку окремих видів економічної діяльності ринки не зможуть досягти ідеальної ефективності та що може зробити уряд для поліпшення такої ситуації. Подібно до цього, ми розглядаємо потенційні можливості ідеалізованої політичної діяльності, але також застосовуємо інструменти

економічного аналізу для дослідження політичного процесу.

Сьогодні державні видатки в Сполучених Штатах і деяких інших країнах становлять не менше 40% національного доходу. Враховуючи розмір і масштаб розподілу на основі політичних міркувань, надзвичайно важливо розуміти принципи його дії. За останні пів століття ця тема стала невіддільною частиною науки про економіку. Згадуючи цю сферу досліджень, економісти використовують термін **«суспільний вибір»**^(?)⁽⁵³⁾. Цей аналіз буде розглянуто в частині 3.

Уряди часто використовують надходження від податків і позики для надання трансфертів або субсидій певним особам і фірмам, а також для забезпечення інших форм фаворитизму. Ми проаналізуємо цей процес і пояснимо, чому вплив таких програм відрізняється, і часто істотно відрізняється від того, як його бачить більшість. У частині 3 також окреслено набір конституційних норм, що можуть покращити ефективність функціонування державного апарату та його можливості для підвищення якості нашого життя. Ми сподіваємося, що наш підхід надихне вас і спонукатиме серйозніше задуматись як про можливості, так і про обмеження політичного процесу.

ЕЛЕМЕНТ 3.1.

Захист прав і виробництво обмеженої кількості товарів і послуг

Держава сприяє економічному поступу, захищаючи права громадян і надаючи їм певні блага, які важко забезпечити за допомогою ринкових механізмів.



«Мудрий і ощадливий уряд, який стримуватиме людей від заподіяння шкоди один одному, а в усьому іншому дасть їм волю самим вирішувати, як застосовувати свої сили та здібності, та не відбиратиме з рота трударя зароблений ним хліб. Саме це і є добросовісне управління, і саме цього ми потребуємо як останнього пункту в переліку умов, необхідних для досягнення добробуту»,

— Томас Джефферсон, Перша інавгураційна промова, 4 березня 1801 р.

Держава відіграє життєво важливу економічну роль. Вона може сприяти соціальній співпраці та підвищувати добробут громадян, виконуючи дві основні функції: (1) захисну функцію, що забезпечує захист життя людей, їхньої свободи та власності; а також (2) продуктивну функцію, що забезпечує надання певних благ, що мають специфічні властивості, які унеможливають отримання цих благ за допомогою ринкових механізмів.

Відео:

«Обмежене правління»

Захисна функція держави^(?) полягає в гарантуванні безпеки та правопорядку, зокрема в контролі за дотриманням законодавчих норм, спрямованих на боротьбу зі злочинством, шахрайством і насильством. Держава володіє монополією на законне застосування сили з метою захисту громадян один від одного та від зовнішніх загроз. Отже, «держава, що захищає», запобігає шкоді, яку люди потенційно можуть завдати один одному, і стежить за дотриманням законодавства, в межах якого громадяни отримують можливість мирно співіснувати та ефективно взаємодіяти. Правова система, що захищає людей та їхню власність від агресорів, забезпечує неупереджене виконання угод і дотримання принципу рівності перед законом (див. частину 2, елемент 1), становить основу захисної функції держави.

Захисна функція є надзвичайно важливою для безперебійної роботи ринків. Коли держава чітко визначає права власності та забезпечує їх дотримання, ринкові ціни відображають альтернативну вартість ресурсів, а виробники виробляють ті товари й послуги, що споживачі оцінюють найвище, порівнюючи з їхньою вартістю. Крім того, при ефективному контролі над виконанням контрактів, за відсутності фаворитизму, трансакційні витрати є низькими, а обсяг торгівлі збільшується. **Система стимулів^(?)**, зі свого боку, заохочуватиме людей до розвитку ресурсів, взаємовигідної торгівлі та реалізації проєктів, що створюють багатство.

Важливість захисної функції держави важко переоцінити. Якщо держава виконує її гідно, громадяни можуть бути впевнені, що їх не обмануть і все створене ними багатство буде убезпечене від зазіхань не тільки зловмисників, а й самої влади. Цей захист надає громадянам впевненість у тому, що їм буде дозволено пожинати плоди своєї праці. За таких обставин люди будуть докладати багато зусиль і бачити позитивні результати своєї праці, що викличе економічний поступ.

І навпаки, якщо держава погано виконує захисну функцію, виникає багато проблем. З'являються можливості досягти успіху шляхом обману, шахрайства, крадіжок і політичного фаворитизму, а не завдяки виробництву і торгівлі. Доходи та багатство стають незахищеними, а ринкові ціни не віддзеркалюють справжню вартість пропонованих товарів і послуг. Стимули для розвитку ресурсів слабшають, і економічне зростання переходить у фазу стагнації. На жаль, саме така ситуація спостерігається у багатьох бідних, малорозвинених країнах.

Відео:

«Перерахунок державної власності»

Друга основна **функція держави — продуктивна^(?)** — полягає у забезпеченні тієї діяльності, яку важко забезпечити за допомогою ринкових механізмів. Ця продуктивна функція має непрямий і прямий компоненти. Непрямий компонент передбачає створення умов для ефективного функціонування ринків. Як уже зазначалося, правова структура, що захищає права власності та забезпечує виконання контрактів, збільшує вигоди від торгівлі та ефективність ринку. Аналогічно, грошово-кредитні механізми, що забезпечують резидентам доступ до грошей зі стабільною у часі купівельною спроможністю, зменшують невизначеність і сприяють отриманню вигод від обміну. Забезпечення стабільного грошово-кредитного і цінового середовища є однією з найважливіших продуктивних функцій держави. Як зазначалося в елементі 5 частини 2, коли держава виконує цю функцію гідно, люди більше інвестують, ефективніше співпрацюють шляхом торгівлі та досягають вищого рівня доходів.

Інколи дія продуктивної функції є прямою. Існують деякі блага, щодо яких коло споживачів важко обмежити лише тими громадянами, які платять за них. Наприклад, система національної оборони є суспільним благом. Практично неможливо забезпечити захист деяких громадян від іноземних агресорів, не захистивши одночасно всіх. Ринкові механізми зазвичай забезпечують виробництво дуже невеликої кількості благ із такими характеристиками. Як наслідок, система державного забезпечення може поліпшити економічні умови. Це питання розглядається більш детально в елементі 3 нижче.

В інших випадках контроль за використанням благ споживачами та стягнення з них відповідної плати можуть бути дуже затратними. У цих випадках надання таких благ через ринки може виявитися неефективним. Прикладом можуть бути дороги, особливо в містах. Витрати на стягнення зборів безпосередньо з користувачів доріг були б надзвичайно високими. Отже, зазвичай ефективнішим рішенням буде зробити більшість доріг загальнодоступними та фінансувати їх із коштів платників податків.

Як ми вже неодноразово підкреслювали, для отримання максимальної користі від залучених ресурсів потрібно діяти лише тоді, коли вигоди перевищують витрати. Цей принцип застосовується як до державної, так і до ринкової діяльності. На жаль, коли йдеться про здійснення державних проєктів, які фінансуються коштами платників податків або запозичень, і вигоди, і витрати виміряти однаково важко. У ринкових

умовах інформацію про вигоди та витрати надає вибір покупців і продавців. Споживачі купуватимуть товар лише у тому випадку, якщо його цінність для них буде перевищувати ціну. Так само виробники припинять поставляти товар, якщо не зможуть покрити свої витрати. Але інформація, що стоїть за вибором споживачів і виробників, втрачається, коли той чи інший вид діяльності здійснює держава і фінансує його з податкових надходжень. Покупці не витрачають власних грошей, а отже, не розкривають інформацію про свої вигоди. До того ж, доходи, виплачені постачальникам, були отримані шляхом обов'язкового оподаткування, і тому вони не гарантують, що цінність проєкту перевищує його собівартість.

Відео:

«Політичний вибір проти ринкового»

Урядові органи планування можуть спробувати оцінити вигоди й витрати, але їхні оцінки значною мірою будуть лише припущеннями, оскільки у плановиків немає перевіреної інформації стосовно вибору покупців і продавців. Крім того, в реальній практиці на такі розрахунки вигод і витрат часто впливають політичні міркування.

За словами Томаса Джефферсона, наведеними на початку цього елемента, вкрай важливо, щоб влада убезпечувала людей від заподіяння взаємної шкоди (захисна функція держави). Економіка також доводить існування випадків, коли влада повинна надавати певні блага, які важко отримати за допомогою ринкових механізмів (продуктивна функція держави). Однак коли влада виходить за межі цієї діяльності, необхідність подальшого посилення її ролі слабшає. Для кращої оцінки економічної ролі уряду важливо розвивати глибше розуміння недоліків ринків і застосовувати економічні інструменти до аналізу політичного процесу.

Прочитайте:

«Не ваше, щоб розпоряджатися» за авторством Едварда Елліса

ЕЛЕМЕНТ 3.2.

Регулювання монополій

В умовах монополії та наявності високих бар'єрів входу на ринок неможливо досягти ідеальної ефективності ринку.

«Люди, що займаються однією й тією самою діяльністю, рідко збираються разом, навіть щоб весело провести час і відпочити, але коли це трапляється, розмова зазвичай закінчується змовою проти громадськості або винахідливими планами підвищити ціни»,

— Адам Сміт, «Дослідження про природу і причини багатства народів».

Якщо суспільство бажає отримати максимальний зиск від своїх ресурсів, то їх необхідно використовувати ефективно. Найважливіше значення для їх ефективного використання має конкуренція. Як уже зазначалося вище, підприємства, що працюють в конкурентному середовищі, мають стимули для того, щоб враховувати побажання споживачів і виробляти товари та послуги економно. Якщо цінність товарів чи послуг підприємства не відповідатиме сплачуваній за них вартості, споживачі будуть витрачати свої гроші деінде.

Монополія існує тоді, коли компанія є єдиним виробником певного блага, яке не має достойних замінників на ринку. У цьому випадку в компанії з'являється стимул обмежувати обсяг виробництва та підвищувати ціни. Виробляючи меншу кількість продукції та встановлюючи вищу ціну, компанія може отримати більше прибутку, ніж якби ресурси використовувалися більш продуктивно — виробляючи більшу кількість продукції за нижчою ціною. Як наслідок, виробництво стає неефективним, оскільки компанія не виробляє деякі одиниці товарів або послуг, які покупці оцінюють вище за їхню собівартість.

Існує два основних джерела виникнення монополії: ефект масштабу та надання

привілеїв. Ефект масштабу виникає тоді, коли витрати на одиницю продукції у великих компаній нижчі, ніж у їхніх дрібніших конкурентів. Якщо ефект масштабу триває в міру того, як компанія займає все більшу частку ринку, то ця єдина компанія починає домінувати та стає монополістом. Для прикладу розгляньмо виробництво електроенергії. У міру збільшення розмірів електростанцій собівартість виробництва кіловат-години електроенергії зазвичай знижується. Як наслідок, спостерігається тенденція до домінування на цьому ринку однієї великої компанії. Саме тому держава зазвичай регулює тарифи на електроенергію, а в деяких випадках володіє та управляє електростанціями.

Навіть за умов відсутності монополій у деяких галузях промисловості можуть домінувати лише кілька компаній. Зазвичай це відбувається у тих випадках, коли вхід на ринок пов'язаний з величезними витратами. Це називається «олігополія», що означає «продаж небагатьма». Зверніть увагу на подібність цього терміна до терміна «олігархія», або «влада небагатьох». Щоб досягти зниження витрат на одиницю продукції та ефективно конкурувати, компанії-виробнику може знадобитися збільшити свою частку в загальному обсязі виробництва галузі, наприклад, з 20% до 25%. У цьому випадку місце на ринку залишиться тільки для чотирьох-п'яти компаній з низькими витратами на одиницю продукції. На таких ринках зазвичай домінує невелика кількість компаній, які зацікавлені у змові, піднімають ціни та діють як монополісти. Прикладами ринків, на яких домінує відносно невелика кількість компаній, є такі виробничі галузі, як автомобільна промисловість, виробництво телевізорів, операційних систем для комп'ютерів та інші. Приватизація великих державних підприємств у посткомуністичних країнах часто призводила до такої концентрації ринку в руках олігархів, які отримували вигоду від інсайдерських угод в обмін на підтримку можновладців.

Однак іноді джерелом виникнення монополії є сама держава. Ліцензування, умови оподаткування, що віддають перевагу одній групі перед іншою, тарифи, квоти та інші привілеї знижують конкурентоздатність підприємств на ринку. Хоча в основі такої політики можуть лежати й добрі наміри, вона захищає існуючі компанії та ускладнює вихід на ринок їхнім потенційним конкурентам, стимулюючи тим самим виникнення монополій і домінуючих компаній.

Що може зробити держава для забезпечення конкуренції на ринках? Перший принцип можна запозичити з медичної етики: не нашкодь. Держава не повинна погіршувати ситуацію введенням ліцензійних вимог і дискримінаційних податків. На переважній більшості ринків продавцям складно або неможливо обмежити доступ на них

для компаній-конкурентів (зокрема для конкуруючих виробників з інших країн). Це означає, що постачальники не зможуть обмежити конкуренцію, якщо держава не запровадить обмеження для входу на ринок або не створить нормативно-правову базу, завдяки якій деякі компанії будуть мати перевагу в порівнянні з конкурентами.

З метою сприяння конкуренції держава може також заборонити дії, спрямовані проти конкуренції, як-от **таємну змову**^(?), злиття компаній, що домінують у галузі, а також перехресне володіння частками прав власності на компанії. У зв'язку з цим конкурентне право Європейського Союзу заохочує конкуренцію на єдиному європейському ринку, забороняючи змови компаній чи спроби монополізації ними того чи іншого ринку.

Однак результати зусиль держави в цій сфері неоднозначні. З одного боку, завдяки державній політиці скоротилася кількість випадків змови та різноманітних дій, спрямованих на обмеження конкуренції. Однак деякі закони мають майже протилежний ефект: вони обмежують вхід компаній на ринки, захищають існуючих виробників від конкурентів і обмежують цінову конкуренцію. Отже, хоча високі бар'єри входу та відсутність конкуренції дають державі можливість поліпшити функціонування ринку, деякі політичні заходи фактично сприяли встановленню монополії. Далі ми більш детально зупинимось на причинах виникнення цього явища.

ЕЛЕМЕНТ 3.3.

Пом'якшення наслідків провалів ринку

Суспільні блага й зовнішні ефекти спричиняють появу стимулів, які можуть спонукати своєкорисливих людей до діяльності, що суперечить ідеальній економічній ефективності.

Як ми вже підкреслювали раніше, для ефективного розподілу ресурсів через ринки необхідні чітко визначені права власності та здатність виробників отримувати вигоди від своєї виробничої діяльності. Однак характер деяких благ ускладнює це завдання. У цьому елементі розглядаються дві категорії економічної діяльності, що створюють серйозні проблеми для ефективного розподілу ресурсів за допомогою ринкових механізмів. Це суспільні блага й зовнішні ефекти.

Суспільні блага

Особливості деяких благ ускладнюють для виробників отримання вигод від їх виробництва. Це стосується категорії товарів, яку економісти називають суспільними благами. **Суспільні блага**^(?) мають дві характерні ознаки: (1) спільність споживання — надання блага одній стороні автоматично робить його доступним для інших; (2) невиключність — важко або практично неможливо вилучити з-поміж споживачів блага тих, хто за нього не платить. Наприклад, боротьба з повеннями відповідає першому критерію, оскільки від вжиття відповідних заходів вигоду отримають всі жителі регіону; вона також відповідає і другому критерію, оскільки постачальнику буде складно стягувати зі споживачів плату за цю послугу. Отже, оскільки потенційні постачальники не в змозі встановити однозначну відповідність між оплатою блага та його споживанням, суспільні блага важко надавати за допомогою ринкових механізмів.

У споживачів виникає спокуса стати «пасажиром без квитків» — споживати благо без здійснення оплати за нього. І коли «пасажиром без квитків» стають багато людей, виробництво цього блага може припинитися (або його може вироблятися дуже

мало), навіть якщо вигоди від його споживання перевищують витрати. У таких випадках ринки часто виявляються неспроможними виробляти таку кількість суспільних благ, яка відповідала б економічній ефективності. Окрім боротьби з повеннями, прикладами суспільних благ можуть бути національна оборона, муніципальна поліція та боротьба з комарами. Оскільки ці блага важко надавати за допомогою ринкових механізмів, їх часто надає держава.

Важливо відзначити, що саме характеристика товару або послуги, а не сектор економіки, в якому вони виробляються, визначає, чи можна віднести цей товар або послугу до категорії суспільних благ. Існує тенденція вважати, що благо, яке надає держава, є суспільним. Але це необов'язково так. Багато благ, які надає держава, явно не мають характерних ознак суспільних благ. На думку спадають медичні послуги, освіта, доставка пошти, вивіз сміття та постачання електроенергії. Хоча ці блага зазвичай надає держава, людину, яка за них не платить, нескладно виключити з числа споживачів, і надання цих благ одній стороні не робить їх доступними для інших. Навіть парк не є суспільним благом, оскільки неплатників за потреби можна виключити — уявіть, наприклад, Діснейленд у Парижі. Тому, попри те, що ці блага часто надає держава, вони не є суспільними.

Існує зовсім небагато благ, які є справді суспільними. У більшості випадків зв'язок між оплатою та отриманням товару або послуги встановити легко. Якщо ви не заплатите за морозиво, автомобіль, телевізор, смартфон, джинси чи тисячі інших речей, постачальники не нададуть їх вам, а якщо ці речі придбає хтось інший, ви не зможете вільно користуватися ними. Коли йдеться про приватні блага, то малоімовірно, що споживачі отримують вигоду, якщо ці блага надає держава.

Відео:

«Економіка у фільмі „Робокор“»

Зовнішні ефекти

Інколи дії окремої особи або групи осіб створюють ефект перетікання, впливаючи на інших людей, а саме на їхній добробут, без їхньої згоди. Такі побічні ефекти називають **зовнішніми ефектами**^(?), або екстерналіями. Наприклад, якщо ви намагаєтеся

вдатися до навчання, а хтось у вашому будинку або гуртожитку відволікає вас голосною музикою, ця людина створює для вас зовнішній ефект. Ви — зовнішня сторона, яка безпосередньо не бере участі в трансакції, діяльності чи обміні, але вони вплинули на вас, у цьому разі негативно.

Побічні ефекти можуть або тягти за собою витрати зовнішньої сторони, або створювати для неї вигоду. Коли побічні ефекти викликають негативні наслідки, їх називають зовнішніми витратами. Оскільки витрати несуть сторони, що не давали на це згоду, ресурси можуть використовуватися для виробництва товарів, цінність яких нижча за їхню повну собівартість, внаслідок чого виникає неефективність.

Розгляньмо виробництво паперу. Компанії на ринку купують деревину, наймають робочу силу та використовують інші ресурси, щоб спочатку виробити паперову масу, а потім папір. У процесі виробництва підприємство може викидати в атмосферу забруднюючі речовини, що змушують місцевих мешканців нести витрати — сірка є причиною неприємного запаху, органічні сполуки утворюють смог, а деякі забруднювачі навіть руйнують фарбу на будівлях. Вони також можуть ускладнювати дихання та створювати іншу небезпеку для здоров'я.

Якщо мешканці, які живуть поруч із целюлозно-паперовим комбінатом, змогли б довести, що їм завдано шкоду, вони могли б звернутися до суду та примусити виробника паперу відшкодувати цю шкоду. Але довести шкоду зазвичай важко, так само, як і той факт, що відповідальність за неї несе целюлозно-паперовий комбінат. У такому разі ринок не відображає витрат, пов'язаних із завданням шкоди мешканцям, а отже, собівартість виробництва паперу буде заниженою. Виробництво стає неефективним, тому що цінність виробленої одиниці паперу нижча за її собівартість з урахуванням зовнішніх витрат.

Зовнішні витрати значною мірою віддзеркалюють брак чітко визначених прав власності та забезпечення їх дотримання. Оскільки реалізація права власності на ресурс (наприклад, на чисте повітря) забезпечується неефективно, компанія не сплачує повну вартість використання цього ресурсу. Отже, витрати на виробництво товарів і послуг із використанням таких ресурсів є заниженими.

Іноді побічні ефекти приносять вигоду іншим. Побічні ефекти, що покращують добробут інших, називають зовнішніми вигодами. Але зовнішні вигоди також можуть створювати проблеми для ринків. Коли фізичні або юридичні особи, які створюють зовнішні вигоди, не отримують за це відповідної компенсації, вони можуть припинити виробництво певних товарів, навіть якщо їхня цінність перевищує собівартість.

Припустімо, наприклад, що фармацевтична компанія розробляє вакцину проти смертельно небезпечного вірусу. Вакцину можна легко продати споживачам, які отримають від неї пряму вигоду. Однак враховуючи особливості розповсюдження вірусів, у міру збільшення кількості вакцинованих ймовірність заразитися вірусом знижується і для тих людей, які не купили вакцину. Але фармацевтичним компаніям буде дуже складно відстежити вигоди, отримані тими, хто не зробив щеплення. Як наслідок, вони можуть виробляти надто мало вакцин. Отже, коли виникають зовнішні вигоди, ринкові сили можуть забезпечувати пропозицію товару в меншій кількості, ніж це необхідно з погляду економічної ефективності.

Можливо, в такі ситуації варто втручатися державі. У випадку із зовнішніми витратами можна обкласти податком діяльність, яка генерує зовнішні витрати. Як наслідок, фізична або юридична особа, можливо, скоротять свою діяльність і досягнуть такого обсягу виробництва, який більшою мірою відповідає економічній ефективності. Аналогічно, у випадку із зовнішніми вигодами державні субсидії можуть стимулювати виробництво, внаслідок чого його обсяг зросте до більш економічно ефективного рівня.

Втім, іноді потенційні негативні наслідки екстерналій можна контролювати без втручання держави. Щодо зовнішніх вигод, у підприємців є стимул шукати шляхи максимально ефективного використання тих вигод, які їхня діяльність приносить іншим. Це можна проілюструвати на прикладі будівництва полів для гольфу. Їхня краса та простір приваблюють багатьох людей, які хотіли б жити поруч. Таким чином, побудова поля для гольфу зазвичай створює зовнішню вигоду — збільшення вартості сусідніх об'єктів нерухомості. Останнім часом розробники полів для гольфу зрозуміли, як отримувати від цього вигоду. Тепер вони зазвичай купують велику ділянку землі біля майбутнього поля до початку його будівництва. Після завершення будівництва поля для гольфу і збільшення вартості навколишньої ділянки вони мають змогу перепродати її за вищою ціною. Завдяки розширенню сфери діяльності, до якої увійшла, окрім будівництва полів для гольфу, ще й торгівля нерухомістю, вони можуть отримувати дохід від того, що в іншому випадку вважалося б зовнішніми вигодами.

Що стосується зовнішніх витрат, їх можна контролювати за допомогою простих правил. Наприклад, якщо йдеться про шум з боку сусідів, власники квартир часто встановлюють правила, що забороняють слухати гучну музику пізно ввечері, та забезпечують дотримання цих правил, виселяючи порушників. Певну роль також можуть відігравати гарні манери і соціальні норми. Якщо ваші сусіди по кімнаті знають, що ввімкнений телевізор заважає вам вчитися, вимкнення телевізора буде з їхнього боку

проявом гарних манер. Розгляньмо приклад ширшого контексту: з часом для компаній стає «соціально неприйнятним» забруднювати атмосферу викидами, що завдають шкоди довкіллю і здоров'ю людей. На виробників постійно збільшується тиск, змушуючи їх бути добропорядними членами суспільства, — якщо вони будуть поводитися безвідповідально, громадські організації на зразок груп захисників навколишнього середовища піддадуть таку поведінку розголосу.

Відео:

«Зовнішні ефекти картопляних чипсів»

Наші дослідження показують, що суспільні блага й зовнішні ефекти можуть підривати ефективне функціонування ринків. Для позначення ситуації, коли існуюча структура стимулів створює конфлікт між прагненням до власної вигоди та отриманням максимальної користі від наявних ресурсів, економісти використовують термін **«провал ринку»^(?)**.

Провал ринку спонукає своєкорисливих осіб, які приймають рішення, до контрпродуктивної, а не ефективної діяльності. Провал ринку створює потенціал для дій держави, спрямованих на підвищення економічної ефективності. Але політичний процес є лише альтернативною формою організації економіки. Нам потрібно більше знати про те, як працює ця форма організації, аби її можна було насправді порівняти з ринками⁽⁵⁴⁾. Зараз ми перейдемо до цієї теми.

ЕЛЕМЕНТ 3.4.

Розуміння політичного тиску

Розподіл, що здійснюється в межах політичного процесу через голосування, докорінно відрізняється від ринкового розподілу.

«Перший урок економіки — це обмеженість ресурсів: їх ніколи не буває достатньо, щоб повністю задовольнити всі людські потреби в них. А перший урок політики полягає в тому, що вона ігнорує перший урок економіки»⁽⁵⁵⁾,

— Томас Совел, професор економіки, Стенфордський університет.

Відео:

«Суспільний вибір»

Політичний процес — це альтернативна форма організації економіки. Він не є коригувальним інструментом, яким можна скористатись для дієвого розв'язання проблем у разі їх виникнення. Навіть те, що цей процес контролюють виборні посадові особи, а не авторитарний режим, не гарантує ефективності діяльності уряду. Це особливою мірою стосується ситуацій, в яких уряди беруть активну участь у розподілі дефіцитних ресурсів на користь привілейованих секторів економіки, підприємств і впливових угруповань. Як уже зазначалося у вступі до частини 3, аналіз суспільного вибору, що здійснювався протягом останніх п'яти десятиліть, дав змогу накопичити чималий обсяг знань про те, як відбувається прийняття політичних рішень в умовах демократії.

Очевидно, що та політика, якій віддає перевагу більшість населення, не завжди сприяє підвищенню рівня добробуту суспільства. Ось експеримент, який можна зробити подумки: уявімо собі країну з простою економікою та п'ятьма виборцями. Припустімо,

що троє з них віддають перевагу проєкту, який принесе кожному з них чисту вигоду в розмірі 2 євро, але водночас решті двом виборцям доведеться здійснити чисті витрати в розмірі 5 євро кожний. Загалом чисті витрати на цей проєкт становлять 10 євро, а от чиста вигода — лише 6 євро. Цей проєкт є контрпродуктивним, оскільки призводить до зворотних результатів і лише знижує рівень добробуту суспільства загалом. Проте, якщо рішення прийматиметься більшістю голосів, його буде схвалено трьома голосами проти двох. Збільшення кількості виборців з п'яти осіб до п'яти чи навіть двохсот мільйонів не змінить загального результату. Як показує цей простий приклад, прийняття рішень більшістю голосів очевидно може призводити до схвалення проєктів, які приносять результат, протилежний очікуваному.

Дуже корисним буде порівняння процесу функціонування ринків з розподілом ресурсів на основі політичних рішень у межах демократичного процесу, що є основною альтернативною формою організації економіки. Водночас дуже важливо пам'ятати про такі чотири речі.

По-перше, основою дій уряду в умовах демократії є волевиявлення більшості. На відміну від цього діяльність на ринку ґрунтується на взаємній згоді та добровільному обміні. Коли в умовах демократії більшість — безпосередньо або опосередковано через обраних нею представників — обирає певний політичний курс, меншість теж вимушена оплачувати його реалізацію, навіть якщо вона з нею категорично не погоджується. Наприклад, якщо більшість підтримає своїми голосами будівництво нового футбольного стадіону, програму житлових **субсидій**^(?) чи рятуння автовиробника від банкрутства, меншості доведеться підкоритись цьому рішенням та сплачувати податки на фінансування цих проєктів. Представникам меншості доведеться платити більше податків, одержувати менше доходів або зазнавати інших збитків незалежно від того, матимуть вони від цього якусь вигоду чи ні.

Право справляти податок і здійснювати регулювання дає більшості змогу диктувати свою волю меншості. А от коли розподіл ресурсів здійснюється конкурентними ринками, такої змоги не має ніхто. Обмін на ринку відбувається лише в разі обопільної згоди всіх його учасників. Приватні фірми можуть установлювати високі ціни, але вони не мають змоги примушувати будь-кого купувати їхню продукцію. На ділі, щоб привабити споживачів, приватні фірми повинні надавати вигоди, що перевищують встановлену ціну.

Відео:

«Сила примусу»

По-друге, майже ніщо не спонукає виборців до ознайомлення з біографією кандидатів чи питаннями, що розглядаються. Результат виборів практично ніколи не залежить від волі окремо взятого виборця. Власне кажучи, набагато ймовірніше, що у виборця влучить блискавка по дорозі на виборчу дільницю, ніж те, що його голос справить вирішальний вплив на загальнонаціональних, регіональних чи місцевих виборах.

Усвідомлюючи це, більшість виборців майже не витрачають ні часу, ні зусиль на ознайомлення з програмою чи професійною діяльністю кандидатів, щоб зробити обґрунтований вибір. Виборці приймають рішення здебільшого на підставі інформації, одержаної під час іншої діяльності: перегляду телепрограм, спілкування з друзями в соціальних мережах або на роботі. З огляду на розглянуті вище стимули, більшість виборців майже зовсім або взагалі не мають уявлення ні про політичні позиції кандидатів, ні про той вплив, який справляють на економіку рішення уряду (наприклад, щодо субсидій для сільського господарства або запровадження обмежень у сфері торгівлі). Економісти називають це **ефектом раціонального незнання (невігластва)^(?)**: виборці практично не мають інформації, але їхня необізнаність цілком виправдана, адже голос кожної окремої людини рідко відіграє вирішальну роль.

Відео:

«Обмеження торгівлі та кумівський капіталізм»

Слабкість стимулів, що спонукають виборців робити обґрунтований вибір, різко контрастує з характером стимулів, наявних у споживачів на ринку. На ринку кожен споживач сам приймає рішення про те, як витратити свої гроші, та особисто стикається з наслідками, якщо вибір виявився неправильним. Це спонукає споживача витрачати свої гроші розумно. Під час придбання автомобіля, комп'ютера, абонементу до тренажерного залу та тисяч інших речей споживачі мають потужний стимул до того, щоб шукати інформацію й робити обґрунтований вибір на її основі.

По-третє, політичний процес зазвичай робить результат однаковим для всіх, тоді

як ринок дає змогу врахувати різні погляди. Інакше кажучи, результат розподілу, що здійснюється урядом, радше нагадує прокрустове ложе, тоді як ринки дають окремим людям і цілим групам змогу «голосувати» за те, чого вони потребують, і одержувати бажане. Ситуацію можна проілюструвати на прикладі навчання у школі. Там, де здобуття освіти здійснюється на ринкових засадах — через приватні школи або навчання вдома, а не за волею уряду, — одні батьки обирають школи, що роблять акцент на релігійних цінностях, тоді як інші — школи, що приділяють увагу розвиткові базових навичок, забезпеченню культурного різноманіття або професійному навчанню. Окремі покупці (або члени певної групи), що готові нести відповідні витрати, мають змогу обрати бажаний варіант здобуття освіти та отримати її. Ринки створюють систему пропорційного представництва, що уможливорює одержання більшою кількістю людей тих товарів і послуг, які краще відповідають їхнім уподобанням. Крім того, ринки також дають змогу уникати конфліктів, що неминуче виникають тоді, коли більшість нав'язує свою волю різним меншостям.

Відео:

«Чи не забагато функцій бере на себе держава?»

По-четверте, ті, хто приймає рішення на ринку та в політичній сфері, мають справу з різними стимулами. Як уже було продемонстровано, механізм прибутків і збитків у ринковій економіці сприяє спрямуванню ресурсів на успішні проєкти й відвертає їх від провальних проєктів. Проте політичний процес подібного механізму зворотного зв'язку, який міг би сприяти виділенню ресурсів саме на продуктивну діяльність, не має. І навіть контроль, що здійснюється через голосування, нічого не змінює в цій ситуації. Навпаки, якщо конституцією країни не встановлено певних обмежень, виборні посадові особи зазвичай здобувають голоси, надаючи пільги одним виборцям коштом інших. Як кажуть, той, хто відбирає гроші в Петра та віддає їх Павлові, зазвичай може розраховувати на підтримку з боку Павла.

Сучасний політичний процес великою мірою можна розглядати як низку подібних «обмінів» між різними коаліціями та політиками. Впливові групи дають голоси, роблять фінансові внески, пропонують високооплачувану роботу після завершення політичної кар'єри, а також підтримку в інших формах в обмін на субсидії, програми фінансування та пільги у сфері регулювання, що часто надаються коштом платників податків. Ефект

раціонального незнання: той факт, що виборці не хочуть витратити час на одержання всебічної інформації, лише сприяє цьому процесові, оскільки в кулуарах парламентів може відбуватись багато різних речей, про які виборці нічого не знають. Результатом цього стає перерозподіл ресурсів на користь лобіювання та фаворитизму і їх відвернення від виробництва та вдосконалення продукції.

Відео:

«Стимулювання та кумівський капіталізм»

Як уже пояснювалось у двох попередніх елементах, економічний аналіз показує, що трапляються ситуації, в яких ринки не забезпечують ефективного розподілу ресурсів. Проте про політичний процес можна сказати те саме. Інакше кажучи, може траплятися як провал ринку, так і провал державної влади. **Провал державної влади^(?)** відбувається тоді, коли стимули, наявні в учасників політичного процесу, спонукають їх до нераціонального, а не ефективного використання ресурсів. Так само, як і провал ринку, провал державної влади віддзеркалює ситуацію, в якій інтереси конкретних осіб, що приймають рішення, суперечать необхідності забезпечити використання ресурсів з максимально можливою віддачею.

Після масштабної лібералізації економічної політики в Грузії організатори Трояндової революції усвідомили, що навіть демократичний уряд, орієнтований на ліберальні цінності, може діяти контрпродуктивно. Саме тому у 2010 році до **Конституції^(?)** було внесено зміни, що обмежили роль держави в економіці. Стаття 94 визначала, які податки дозволено стягувати (кількість і ставки податків), і наділяла народ правом змінювати податкові ставки або вводити нові податки через референдум. Крім того, Органічний закон Грузії «Про економічну свободу» містить положення, згідно з яким дефіцит державного бюджету не може перевищувати 3% ВВП, а державний борг — 60% ВВП. Проте з плином часу та зміною урядів нова парламентська більшість подала пропозиції про скасування встановлених обмежень і повернення парламентові права на запровадження нових податків та/або внесення змін до чинних ставок оподаткування. Далі ми докладніше проаналізуємо, як функціонує політичний процес в умовах демократії, та розглянемо, які зміни можна було б запровадити, щоб спонукати уряд до активніших дій, націлених на економічне зростання та підвищення рівня життя населення.

Прочитайте:

«Політика та зовнішня торгівля» за авторством Дуайта Лі

ЕЛЕМЕНТ 3.5.

Прийняття правових норм для обмеження впливу груп особливих інтересів

За відсутності конституційних обмежень або жорстких правових норм групи особливих інтересів використовуватимуть політичний процес в умовах демократії для одержання вигод коштом платників податків і споживачів.

Обраним демократичним способом посадовцям часто вигідно підтримувати політичний курс, що відповідає інтересам груп впливу, а не інтересам широкого загалу. Розгляньмо політичну програму, що приносить суттєву особисту вигоду членам добре організованої групи: наприклад, асоціації ділових кіл, профспілки або об'єднання фермерів, проте завдає шкоди ширшим інтересам платників податків або споживачів. Попри те, що організовані групи впливу за своєю чисельністю менші за загальну кількість платників податків чи споживачів, потенційний особистий вигрaш кожного її члена від ухвалення певного законодавчого акту, найімовірніше, буде великим. При тому, що він шкодить інтересам багатьох платників податків і споживачів, розмір витрат для кожного з них є незначним, і не завжди легко розібратись, звідки ці витрати беруться.



«Люба, нізащо не вгадаєш, що зі мною щойно трапилось! По дорозі додому мені надавали хабарів представники декількох маловідомих, але впливових груп особливих інтересів!»

Отже, оскільки учасники групи впливу особисто дуже зацікавлені в прийнятті певного рішення, вони мають потужний стимул, що спонукає їх до формування альянсів і донесення до відомих кандидатів і законодавців інформації про свою зацікавленість певним питанням. Чимало членів таких груп впливу приймають рішення про підтримання кандидатури під час голосування та про надання кандидатові фінансової підтримки майже винятково на підставі позиції цього політика з кількох питань, що мають для них надзвичайно важливе значення. І навпаки, як показує «ефект раціонального незнання», основна маса виборців зазвичай залишається непоінформованою та не хоче розбиратись у **проблемах організованих груп впливу**^(?), оскільки вони майже ніяк не впливають на їхній особистий добробут.

Тож що б ви зробили, якби мали потребу в голосах виборців? Очевидно, ваша виборча кампанія навряд чи здобуде значну підтримку, якщо ви підтримуватимете інтереси, переважно, непоінформованої та неорганізованої більшості. А якщо ви підтримаєте позицію групи впливу, то знайдете активних прибічників, людей, які вестимуть кампанію за ваше обрання, і — що найважливіше — надаватимуть грошові внески на ведення кампанії. В епоху медійної політики політичні діячі змушені підтримувати групи впливу, звертатись до них по фінансування виборчої кампанії та використовувати їхні внески для формування позитивного іміджу кандидата на телебаченні та в Інтернеті. Ті ж політики, які не готові гратись у такі ігри, — ті, хто не бажає використовувати державну скарбницю для надання добре організованим групам впливу вигод в обмін на політичну підтримку, — опиняються в несприятливому становищі. З огляду на всі ці стимули все виглядає так, ніби «невидима рука» змушує політиків ураховувати погляди груп впливу, навіть якщо кінцеві результати підтримуваного політичного курсу виливаються для всіх виборців у марнування ресурсів і зниження рівня життя населення. Економісти називають цю деформацію політичного процесу «**ефектом впливу організованих груп на уряд**»^(?).

Відео:

«Вплив груп особливих інтересів»

Принцип «послуга за послугу» та електоральні маніпуляції субвенціями (політика «діжок із салом») додатково розширюють можливості груп впливу. **«Послуга за послугу»**^(?) — це практика обміну голосами між політиками для здобуття підтримки,

необхідної для забезпечення прийняття бажаного законодавчого акту. **Субвенції електорату**^(?) зазвичай надаються через об'єднання кількох непов'язаних між собою заходів у єдиний законопроект. Практика обміну послугами та електоральних маніпуляцій субвенціями часто уможливорює затвердження законодавцями контрпродуктивних проєктів, вигідних окремим групам впливу.

На рисунку 19 показано, як політика надання субвенцій електорату та практика обміну голосами посилюють ефект впливу організованих груп на уряд і призводять до схвалення контрпродуктивного плану заходів. У цьому простому прикладі законодавчий орган у складі п'яти осіб розглядає три проєкти: 1) будівництво стадіону в окрузі А, 2) будівництво парку «Джунглі під дахом» в окрузі Б та 3) надання субсидії на виробництво біоетанолу, вигідної фермерам з округу В, що вирощують кукурудзу. Крім того, на рисунку показано чисту вигоду або чисті витрати для мешканців кожного округу: вигоду для мешканців округу за вирахуванням витрат у формі сплачуваних ними податків. Примітка. Сума чистих вигод за кожним із цих проєктів має від'ємне значення. Оскільки загальні витрати по всіх учасниках голосування перевищують загальну вигоду на 20 євро, кожний із проєктів є контрпродуктивним.

Якби голосування щодо цих контрпродуктивних проєктів відбувалось окремо, то кожний із них було б відхилено чотирма голосами проти одного, бо вигоду від реалізації кожного з них одержав би лише один округ, а решта чотири — програли б. Проте в разі одночасного голосування щодо цих проєктів чи то через обмін голосами (коли депутати округів А, Б і В домовляються один з одним про взаємне підтримання цих проєктів), чи то через надання субвенцій електорату (об'єднання всіх трьох проєктів у єдиний законопроект), всі вони мають шанс на затвердження попри всю свою неефективність. Це видно з того, що загальна сукупна чиста вигода для депутатів округів А, Б і В є в цьому випадку додатною. Оскільки виборці практично не мають стимулів до того, щоб одержувати інформацію, ті з них, кому шкодять практика **електоральних маніпуляцій субвенціями**^(?) та інші методи діяльності груп впливу, навряд чи усвідомлюватимуть цю шкоду. Отже, стимули, що спонукають до підтримання проєктів, пропонує групам впливу — навіть контрпродуктивних, є ще потужнішими, ніж може здатись після розгляду простого чисельного прикладу з рисунка 19.

Рисунок 19. Торгівля голосами та ухвалення контрпродуктивного законодавства

Чисті вигоди (+) або витрати (-) для виборців в однакових за чисельністю населення округах				
Голоси від округів	Стадіон	Парк «Джунглі під дахом»	Субсидія на біоетанол	Усього
А	€100	-€30	-€30	€40
Б	-€30	€100	-€30	€40
В	-€30	-€30	€100	€40
Г	-€30	-€30	-€30	-€90
Г'	-€30	-€30	-€30	-€90
Усього	-€20	-€20	-€20	-€60

Ринковий обмін — це обопільно вигідна діяльність, причому сума вигод від неї додатна: обидва контрагенти або одержать якусь вигоду для себе, або обміну просто не відбудеться. «Політичний обмін», на відміну від ринкового, може бути вигідний тільки одній зі сторін: більшість виборців одержує вигоду, але їх меншість втрачає ще більше. У цьому разі ніхто не може бути впевнений у тому, що вигоди переможців перевищать збитки решти електорату.

Ця властивість, притаманна політичному процесу за відсутності обмежень: схильність до вчинення дій на користь добре організованих груп, допомагає пояснити, звідки беруться численні програми, які роблять наш загальний «економічний піріг» меншим. Розгляньмо, наприклад, становище приблизно 20 000 американських виробників цукру. Протягом багатьох років ціна цукру для американських споживачів на 50–100% перевищувала світову ціну на цукор завдяки програмі підтримання рівня цін федерального уряду та дуже низьким квотам на імпорт цукру. Виграш цукровиробників від реалізації цих програм сягнув приблизно 1,7 млрд доларів або орієнтовно 85 000 доларів на одного виробника. Ці вигоди здебільшого одержують великі цукровиробники з доходами, які значно перевищують середній рівень по країні. З іншого боку, споживачі цукру сплачують у вигляді завищених цін на цукор від 2,9 млрд до 3,5 млрд доларів або приблизно по 25 доларів на родину⁽⁵⁶⁾. Це погіршує становище американських споживачів унаслідок розтрачання їхніх ресурсів на виробництво товару, умови для виробництва якого в США неоптимальні та який можна було б одержувати набагато

дешевше через торгівлю.

Попри це Конгрес США досі підтримує цукрову програму, але тепер ми можемо з легкістю сказати, чому він це робить. З огляду на чималий вплив цієї програми на особистий матеріальний стан, для цукровиробників (особливо великих) цілком логічно використовувати свої фінансові ресурси та політичний вплив, щоб допомагати тим політикам, які діють в їхніх інтересах. Саме це вони й роблять. Під час останнього чотирирічного виборчого циклу цукрове лобі надало кандидатам і комітетам політичних дій понад 16 млн доларів. Одна-єдина фірма — American Crystal Sugar Company — протягом цього виборчого циклу надала 1,3 млн доларів 221 членові Конгресу США й витратила ще 1,4 млн доларів на лобіювання своїх інтересів у Конгресі. На відміну від цього було б нелогічно, якби середньостатистичний виборець вирішив зайнятися розслідуванням цієї ситуації або взяти її до уваги під час голосування на виборах. На ділі більшість виборців просто не знають про те, що ця програма їм чогось коштує. Отже, політики одержують вигоди для себе, продовжуючи субсидіювання цукрової промисловості, навіть попри те, що ця політика призводить до марнування ресурсів і зниження рівня добробуту населення.

Можна сказати, що основне завдання сучасної політики полягає у вилученні ресурсів у широкого загалу для надання преференцій добре організованим виборчим блокам у спосіб, що забезпечує формування більшості під час голосування. Є багато прикладів, які це підтверджують. Платники податків і споживачі усіх країн світу витрачають свої доходи на підтримання окремих галузей, а отже й конкретних груп впливу у своїх країнах. Можна посміятися з того, що програми субсидій часто просувають під гаслом боротьби за справедливість, хоча на ділі вони або не забезпечують досягнення цієї мети, або мають протилежний ефект. У 2014 році менш ніж 20% субсидій на харчові продукти в Єгипті пішло на користь малозабезпеченим особам. Вигоду від субсидій на бензин, запроваджених у багатьох країнах, одержує середній клас, а бідним верствам населення доводиться ходити пішки або користуватись громадським транспортом. В Індії найбідніші 20% населення одержують менш ніж 0,1% сільськогосподарських субсидій на придбання зрідженого нафтового газу, тоді як найбагатші — аж 52,6%. Загалом у світі найбідніші 20% населення одержують набагато менше, ніж 20% субсидій на викопне паливо⁽⁵⁷⁾. І хоча кожна з цих програм лише незначною мірою пригальмовує економічний розвиток країн, всі ці програми, взяті разом, призводять до зростання бюджетного дефіциту, розтрачання ресурсів і суттєвого падіння рівня нашого життя. Політична влада груп впливу пояснює існування прямих субсидій,

митних тарифів або квот на певну продукцію, адже схвалення всіх цих заходів у сфері державної політики є наслідком впливу організованих груп на уряд, а не врахування чистої вигоди для населення загалом.

Ефект впливу організованих груп на уряд, крім того, стримує інноваційну діяльність та перешкоджає конкуренції. Підприємства з міцною репутацією, що працюють на ринку вже давно, мають за своїми плечима довшу історію внесків на користь політичних партій, краще розбираються в методах лобіювання й мають налагоджені стосунки з впливовими політичними діячами. Отже, цілком прогнозовано, досвідченіші фірми зазвичай мають більший вплив у політиці, ніж нещодавно створені компанії, і вони використовують цей вплив для протидії своїм суперникам із прогресивним підходом до ведення діяльності.

Розгляньмо досвід компанії Uber, технології якої дають змогу охочим водіям домовлятися про перевезення пасажирів на автомобілі. Споживачі, яким потрібно кудись поїхати, шукають автомобіль за допомогою смартфона, причому додаток Uber одразу ж показує їм тривалість очікування. Крім того, Uber надає потенційним пасажиром відгуки про водіїв, а водіям — про пасажирів. Ця технологія зменшує транзакційні витрати, причому пошук авто часто відбувається швидше та дешевше, ніж у разі користування традиційною службою таксі. Коли Uber спробував вийти на ринки великих міст у різних країнах світу, традиційні служби таксі вимагали прийняття законів, що забороняють застосовувати технології, якими користується Uber та інші аналогічні фірми, що хотіли завоювати долю ринку, й часто добивались успіху в цьому⁽⁵⁸⁾. Це призвело до сповільнення надходження вигод від впровадження інноваційних технологій і зниження обсягу торговельних операцій.

Досвід компанії з виробництва електромобілів Tesla є ще одним прикладом застосування політичного процесу вже існуючими автовиробниками для протидії появі на ринку новачка. Бізнес-модель Tesla передбачала безпосередній продаж компанією своїх електромобілів покупцям. Проте така добре організована група впливу, як досвідчені компанії-автодилери, почали лобіювати перед законодавчими зборами штатів необхідність прийняття законів, що заборонили б автовиробникам продавати свої авто покупцям напряму. Орієнтовно половина штатів прийняла заборони на здійснення таких прямих продажів. Ці закони суттєво ускладнили компанії Tesla вихід на автомобільний ринок.

Водночас цікаво згадати й про те, що в основі розвитку компанії Tesla лежав фаворитизм уряду. Tesla одержала від федерального уряду субсидії у формі державних

дотацій, гарантованих позик і податкових пільг на сотні мільйонів доларів на розроблення та виробництво елітного електромобіля Model S, який коштує понад 100 000 доларів. У 2014 році штат Невада надав компанії Tesla пакет субсидій, вартість якого становить, за оцінками, 1,3 млрд доларів, на будівництво заводу з виробництва акумуляторів неподалік від міста Ріно. Протягом десяти років компанії не доведеться сплачувати податки на фонд оплати праці та нерухомість, а протягом двадцяти — податок із продажу; при цьому компанія одержить «податковий кредит із правом передання» у розмірі 195 млн доларів, кошти якого Tesla зможе продавати іншим компаніям для сплати податків, що справляються у штаті Невада⁽⁵⁹⁾. З цього можна винести таку науку: «свої» підприємства, діяльність яких залежить від державних преференцій, іноді наражаються на протидію інших «своїх» підприємств зі ще більшим політичним впливом.

Творці Конституції США добре знали про проблеми, пов'язані з владою груп впливу. Вони називали їх «угрупованнями». У частині восьмій статті I Конституції США зроблено спробу обмежити тиск з боку угруповань. Вона надає Конгресові США право запроваджувати лише податки, призначені для фінансування національної оборони та забезпечення загального добробуту. Це положення мало на меті запобігти використанню доходів від загальних податків для надання преференцій різним підгрупам населення. Проте прийняті згодом судові рішення та законодавчі акти змінили його зміст. Через це Конституція в її нинішньому тлумаченні не здатна обмежити політичну владу добре організованих груп впливу.

ЕЛЕМЕНТ 3.6.

Запобігання надмірним витратам і дефіциту державного бюджету

За відсутності конституційних обмежень або жорстких правових норм законодавці допускають надмірні витрати та утворення дефіциту бюджету.

«Привабливість для виборних політиків фінансування видатків коштом боргових зобов'язань має бути очевидною. Запозичення дають змогу здійснювати ті видатки, що принесуть негайні політичні вигоди, без будь-яких прямих політичних витрат»⁽⁶⁰⁾,

— Джеймс Б'юкенен, лауреат Нобелівської премії 1986 року.

Бюджетний дефіцит виникає тоді, коли видатки уряду перевищують його доходи. Для фінансування бюджетного дефіциту уряд зазвичай здійснює емісію облігацій державної позики, за якими сплачуються проценти. З цих облігацій складається **державний борг**^(?). Річний дефіцит державного бюджету збільшує розмір державного боргу на розмір дефіциту. І, навпаки, при перевищенні доходів бюджету над видатками виникає **профіцит бюджету**^(?). Він дає урядові змогу розрахуватися з власниками облігацій і в такий спосіб зменшити розмір непогашеної заборгованості. Фактично, державний борг — це сукупний обсяг усіх попередніх бюджетних дефіцитів і профіцитів.

Відео:

«Чи створюють державні видатки робочі місця?»

До 1960 року економісти були одноставні в тому, що завданням уряду було

створення профіциту бюджету для якнайшвидшого погашення державного боргу (який зазвичай збільшувався під час війн). Протягом століття після наполеонівських війн борг Сполученого Королівства значно скоротився, така ж ситуація спостерігалася у Франції після Франко-пруської війни й у Сполучених Штатах після Громадянської війни.

Усе змінилось після кейнсіанської революції. Англійський економіст Джон Мейнард Кейнс розробив теорію, яка не лише пояснила тривалість і глибину Великої депресії, але й запропонувала засоби запобігання таким подіям у майбутньому. У 1940–1950-ті роки економісти стали на бік кейнсіанської теорії, яка невдовзі здобула популярність серед інтелектуальних і політичних лідерів. Відповідно до кейнсіанської теорії державні видатки та бюджетний дефіцит здатні сприяти створенню більш стійкої економіки. Кейнсіанці стверджували, що замість балансування бюджету уряд у часи економічного спаду має зводити бюджет з дефіцитом, а в разі посилення інфляції — з профіцитом.

І хоча ефективність кейнсіанської податково-бюджетної політики досі залишається вельми суперечливим питанням, наслідки її реалізації для бюджету багатьох країн є очевидними. Не маючи обмеження у формі **збалансованого бюджету**^(?), політики весь час витрачають більше коштів, ніж вони готові збирати у вигляді податків. За 22 роки з 1995 року уряд Греції двадцять разів затверджував дефіцитний бюджет і двічі — профіцитний. На рисунку 20 показана динаміка змін відношення дефіциту державного бюджету Греції до ВВП країни за зазначений період. У часи економічного спаду дефіцити були більшими — особливо під час фінансової кризи 2008–2009 років. Бюджетний дефіцит у середньому становив приблизно 6,5% ВВП до фінансової кризи, а період контролю над дефіцитом був дуже нетривалим. Греції вдалося звести бюджет із профіцитом лише у 2016 та 2017 роках.

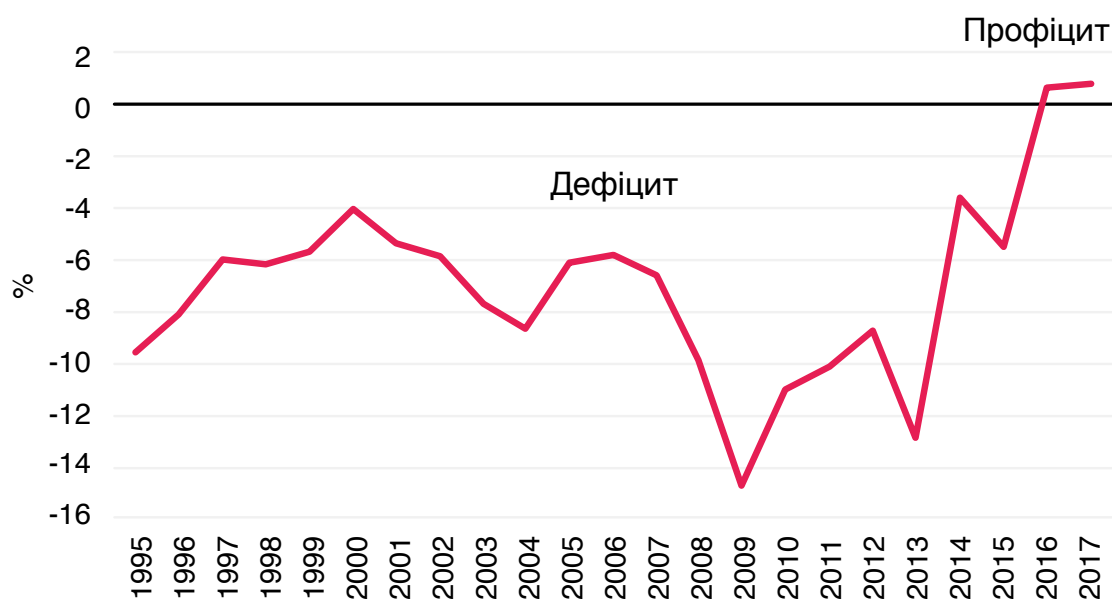
Саме дефіцити збільшують державний борг. Розмір державного боргу Греції у відсотках до ВВП зріс із 97% в 1995 році до 134% у 2009 році та 183% у 2015 році. Греція має найбільший державний борг (у відсотках до ВВП) серед країн ЄС. Крім Греції є ще чотири європейські країни, де розмір боргів перевищує 100% річного обсягу виробництва (Бельгія, Кіпр, Португалія та Італія)⁽⁶¹⁾.

Відео:

«Борг і дефіцит»

Немає нічого дивного в політичній привабливості фінансування видатків коштом запозичень, а не податків. Ця привабливість є віддзеркаленням явища, яке економісти називають «**ефектом недалекоглядності**»^(?): під ним розуміють схильність виборних політичних діячів віддавати перевагу проектам, які негайно приносять помітні вигоди, якщо тягар витрат на їх реалізацію можна перекинути на плечі наступних поколінь і складно визначити. Законодавці мають стимули, що спонукають їх витратити гроші на реалізацію програм, вигідних виборцям відповідних округів та групам впливу, що здатні допомогти їм знову виграти вибори. Їм не подобається фінансування коштом податків, оскільки податки роблять витрати видимими для виборців. Борг — це альтернатива поточним податковим виплатам; він переносить видимі витрати державного бюджету на майбутні періоди. Бюджетні дефіцити та запозичення дають політикам змогу надавати виборцям негайні вигоди без підвищення ставок оподаткування. Отже, дефіцит бюджету є природним наслідком політичного процесу в умовах демократії, не стриманого необхідністю збалансовувати бюджет.

**Рисунок 20. Дефіцит або профіцит державного бюджету Греції
як частка у ВВП, 1995–2017 рр.**



Такий політичний процес, що не знає обмежень, грає на руку добре організованим групам впливу та спонукає політиків до нарощування видатків для того, щоб нечисленні вигодонабувачі мали змогу одержати вигоду коштом більшості. Наприклад, кожний депутат законодавчого органу має потужний стимул обстоювати видатки, що приносять вигоду його виборцям. І навпаки, ніщо не спонукає законодавця стояти на варті бюджету з двох причин. По-перше, такий вартовий дратував би своїх колег, оскільки обмежувальні заходи з розподілу витрат ускладнили б фінансування спеціальних програм в їхніх виборчих округах. Вони б вжили заходів у відповідь і під час голосування звели б до мінімуму суму коштів на здійснення видатків у його окрузі. По-друге, ще більш важливим є те, що вигоди від урізання видатків і зниження дефіциту, які прагне одержати вартовий (наприклад, у формі зниження податків), рівною мірою надходитимуть і до виборців інших округів. Отже, навіть якби такий депутат добився успіху, виборці в його окрузі одержали лише б незначну частку вигод.

Можливо, наведена нижче ілюстрація допоможе пояснити, чому парламентам усіх країн так важко дається обмеження державних видатків і контроль над бюджетним дефіцитом. Верховна Рада України складається з 450 народних депутатів. Припустімо, що ці 450 осіб ідуть на вечерю, знаючи, що після неї кожному доведеться сплатити $1/450$ частину її загальної вартості. Ніщо не спонукає нікого замовляти менше, адже особиста стриманість депутата слабо позначиться на загальній вартості. Тож чому б не замовити креветки на закуску, заїсти їх стейком та омарами, а на десерт узяти великий шматок чізкейка? Зрештою, додаткові витрати лише зовсім трохи збільшать частку кожного в загальній сумі. Наприклад, якщо один учасник вечері замовить дорогі страви, які збільшать загальну її вартість на 45 євро, то його особисті витрати зростуть лише на 10 центів ($1/450$ від 45 євро). Це ж так вигідно! Звичайно, і йому доведеться сплатити більше, якщо решта 449 гостей теж замовлять щось вишукане. *Але це станеться в будь-якому разі, що б він там собі не замовляв.* У результаті кожний замовляє щось вишукане та додатково оплачує страви, що не варті витрачених на них коштів⁽⁶²⁾.

Наведена вище система стимулів пояснює, чому дефіцитне фінансування таке привабливе для політиків. Протягом семи років з 2008 по 2015 рік дефіцити держав-членів ЄС призвели до зростання співвідношення сукупного боргу ЄС до ВВП більш ніж на 30 відсоткових пунктів. Крім того, виплати, обіцяні літнім людям за програмами соціального захисту, набагато перевищують надходження від податку на фонд оплати праці, коштом якого ці виплати фінансуються. Ці зобов'язання, що не забезпечені фінансовими ресурсами, є ще однією формою боргу. Саме на соціальний захист

припадала у 2016 році найбільша частка сумарних видатків державних бюджетів і позабюджетних фондів у всіх державах-членах ЄС (найбільшою вона була у Фінляндії — 25,6% ВВП)⁽⁶³⁾. Оскільки частка працездатного населення зменшується, а кількість пенсіонерів зростає⁽⁶⁴⁾, видатки на соціальний захист неодмінно перевищать доходи, коштом яких вони фінансуються, що призведе до додаткового зростання боргових зобов'язань федерального уряду.

Що ж станеться, якщо урядам держав-членів ЄС не вдасться взяти свою фінансову систему під контроль? Оскільки співвідношення державного боргу до розміру економіки постійно збільшується, вони зіткнуться з неприємностями на кредитних ринках. Надавати позики урядові країни, яка має високе співвідношення державного боргу до ВВП, — справа ризикована. Унаслідок цього уряд країни з великою заборгованістю буде змушений платити проценти за вищою ставкою. Так само, збільшення процентних витрат додатково ускладнює урядові виконання бюджету та утримання податкових ставок на розумних рівнях.

Якщо зростання співвідношення боргу до доходів триватиме, інвестори з дедалі меншою охотою купуватимуть облігації державної скарбниці. У кінцевому підсумку вибухне фінансова криза: або у формі відмови уряду від виконання зобов'язань (дефолту), або у формі рефінансування заборгованості через додаткову емісію та, відповідно, інфляцію. У будь-якому разі ця криза справить деструктивний вплив на економіку. Така ситуація траплялась в тих країнах, що — як Греція — не змогли взяти під контроль державні фінанси. Жодна країна не застрахована від дії економічних законів.

А тому вкрай важливо, щоб усі уряди чітко контролювали власні видатки та запозичення на багато років наперед. Це навряд чи станеться без змін у правилах політичної гри, які ускладняють політикам витрачання коштів у розмірі, що перевищує ту суму, яку вони готові справити у формі податків. Є кілька способів здійснення таких змін. До конституції можуть бути внесені зміни, що встановлюють обов'язковість розроблення урядом бездефіцитного бюджету: саме в таких умовах працює уряд Грузії. Або граничний розмір видатків поточного року може бути встановлений на рівні доходів державного бюджету за попередній рік. Внесення до Конституції таких змін ускладнило б для законодавців здійснення видатків у разі їхньої неготовності справляти податок або плату за користування державними послугами.

ЕЛЕМЕНТ 3.7.

Запобігання субсидуванню, не ґрунтованому на економічній логіці

Активне надання урядом пільг одним особам коштом інших зазвичай призводить до неефективності та встановлення неправомірних і неетичних відносин між урядовцями та підприємцями.

«Одним з інструментів політики (який часто перетворюється на її мету) є вилучення ресурсів у звичайних платників податків з мінімальними незручностями й подальший розподіл надходжень серед чисельних претендентів на них у спосіб, що забезпечує максимальну підтримку з боку виборців. Політика — якщо йдеться про забезпечення підтримки — це мистецтво прорахованого обману або, кажучи точніше, мистецтво обдурювати так, щоб про це ніхто не здогадався»⁽⁶⁵⁾,

— Джеймс Р. Шлезінгер, колишній міністр оборони США.

Є два способи нажити статків: виробництво та **привласнення**^(?). Можна добитись успіху, виробляючи цінні товари або послуги й одержуючи за це дохід. Цей обопільно вигідний метод одержання доходу вигідний для обох торговельних партнерів і робить суспільство заможнішим. Проте іноді люди намагаються досягти багатства через грабунок, привласнюючи те, що належить іншим, без їхньої згоди. У такому разі жертви грабунку зазнають втрат, а привласнювач багатіє. Крім того, там, де люди побоюються грабунку, ті, хто може потерпіти від цього злочину, зазвичай використовують різні ресурси, щоб від нього захиститись. Зокрема, у суспільстві, де набули поширення крадіжки зі зломом, люди встановлюють якісніші замки, активніше користуються послугами охорони нерухомості, вимагають активізації поліцейської роботи й навіть проектують свої

будинки у такий спосіб, щоб було менше охочих із них щось вкрасти. Водночас витрати громадян зазвичай перевищують вигоду, яку одержують ті, хто вдаються до привласнення. На відміну від обопільно вигідної діяльності з обміну, де сума вигод є позитивною, привласнення — це діяльність з негативним результатом. Воно не просто не приносить додаткового доходу: на привласнення витрачаються ресурси, належне використання яких могло б підвищити рівень добробуту суспільства.

Відео:

«Субсидії на дурнувату ходу»

(цей класичний скетч можна переглянути повністю за посиланням: <https://www.dailymotion.com/video/x2hwqki>)

Уряд сприяє **економічному процвітання**^(?) тоді, коли заохочує виробництво та обмін, і протидіє привласненню. Якщо чинне законодавство та належне забезпечення дотримання його вимог ускладнюють привласнення того, що належить іншим людям, чи то через злочин, чи то за допомогою політичних дій, на привласнення йтиме лише невелика частка наявних ресурсів. Крім того, менше ресурсів доведеться витратити й на захист від привласнення.

Проте в сучасному світі саме уряд може бути найбільшим привласнювачем. Держава часто віднімає ресурси в одних для надання субсидій та пільг іншим. Технічно такі дії не можна назвати крадіжкою, бо все робиться на підставі законів, але навіть законне привласнення — це діяльність з нульовою сумою, що шкодить суспільству та сповільнює економічне зростання.

У Франції на бюджетні трансферти та субсидії зараз припадає приблизно половина загального розміру видатків державного бюджету⁽⁶⁶⁾. Основна частка трансфертів іде на субсидіювання системи соціального захисту (43% від загального розміру державного бюджету)⁽⁶⁷⁾, проте тепер уряд підтримує безліч інших напрямів діяльності, як-от культуру, аеропорти, певні виробничі підприємства, потужності сонячної енергетики, видобування викопного палива, а також сільськогосподарські товари (від курчат-бройлерів до вина). Для підприємств малого бізнесу, що відкриваються в сільській місцевості, у Франції передбачено орієнтовно 250 різних грантів і субсидій.

Субсидії та фаворитизм з боку уряду — це загроза як для політичної демократії,

так і для економічної ефективності. Ось лише кілька причин цього.

По-перше, субсидії викривлюють ціни та спонукають підприємства витратити більше часу на спроби одержати пільги у центральних органів виконавчої влади, а не на розроблення кращих та економніших товарів. Більша доступність державних пільг цілком прогнозовано зміцнює владу груп особливих інтересів і заохочує обман. Для того, щоб одержати більше субсидій від уряду та здобути переваги перед суперниками, компанії та інші претенденти на пільги приховують свої справжні інтереси за маскою таких популярних цілей, як створення нових робочих місць, зниження бідності, поліпшення стану довкілля та послаблення залежності від іноземців. Навіть якщо групи особливих інтересів прагнуть до суто фінансової вигоди та політичної влади, їм доцільно стверджувати, що вони хочуть досягнути ширших і популярніших цілей, що насправді не відповідає дійсності.

По-друге, субсидії, що надаються деяким фірмам і галузям, ставлять тих, хто їх не одержує, у невигідне становище. Деяким із таких фірм доведеться припинити свою діяльність або відмовитись від виходу на ринок через свою неспроможність конкурувати з суперниками, що одержують субсидії. Результатом цього є відвернення ресурсів від тих підприємств, доходи яких залежать від споживачів на ринку, на користь тих, до кого політики ставляться з більшою прихильністю.

По-третє, і це, напевно, найважливіше, субсидії та фаворитизм породжують неправомірні та неетичні відносини між підприємствами та урядовцями. Це заохочує «корпоративне утриманство» та «кумівський капіталізм» і шкодить інтересам платників податків. Чим вище рівень корпоративного утриманства (тобто чим більше субсидій надає уряд бізнесу за різними програмами), тим більше ресурсів витратиметься на гонитву за преференціями. (Примітка. На позначення прагнення ділових кіл та інших груп до дедалі більших пільг економісти часто використовують термін «рентоорієнтована поведінка».) І в міру витіснення ринків політикою для економіки дедалі характернішими ставатимуть кумівство та контрпродуктивна діяльність, тоді як темп економічного зростання опиниться на рівні, набагато нижчому від потенційно можливого.

Відео:

«Політика, економіка та субсидії для фермерів»

Прочитайте:

«Виробництво енергії чи енергозбереження» за авторством Дуайта Лі

Уряди демократичних країн з високими доходами дедалі частіше використовують податки та запозичення для надання субсидій та інших пільг певним виборчим угрупованням в обмін на їхню підтримку та внески на політичну діяльність. У вислові, який приписують шотландському публіцистові Александру Титлеру, наводиться наступний аргумент:

«Демократія не може існувати як постійна форма правління. Вона може існувати лише доти, доки виборці не усвідомлять, що вони можуть проголосувати за щедрі дарунки з державної скарбниці для себе самих. З цього моменту більшість завжди підтримуватиме тих кандидатів, які обіцятимуть більше виплат із державної скарбниці, що призведе до неодмінного краху демократії через безвідповідальну податково-бюджетну політику...»⁽⁶⁸⁾.

Варто лишень підприємствам та іншим групам впливу активно долучитись до надання політикам підтримки в обмін на субсидії та пільги, стримати дію цих сил буде дуже важко. З розвитком державного фаворитизму та посиленням залежності одержувачів пільг і політиків від нього відбуватиметься зростання витрат на бюджетні трансферти та відтік ресурсів з продуктивної діяльності. Дедалі поширенішими ставатимуть віроломні вчинки, неетичні відносини та навіть корупція. Це призведе до підвищення податків, збільшення бюджетного дефіциту та застою в економіці, що піддалась на політичні маніпуляції. Якщо не буде відновлено конституційного захисту прав власності та не запроваджено обмежень на видатки, субсидії та запозичення з боку уряду, демократично обрані політики будуть дедалі активніше схвалювати програми, які будуть розтрачувати ресурси та знижувати загальний рівень життя. Як можна переконатись на прикладі Греції, де надмірні витрати уряду призвели у 2015 році до боргової кризи, така політика у кінцевому підсумку веде до надмірної заборгованості та обвалу економіки.

Відео:

«Рентоорієнтована поведінка»

ЕЛЕМЕНТ 3.8.

Недопущення неефективності, зокрема у разі доцільного субсидування

Чистий прибуток одержувачів трансфертів є меншим, а часто й значно меншим від суми трансферту.

Тим, хто не досить добре розуміється на економіці, **трансфертні платежі^(?)** видаються ефективним способом адресної допомоги. Однак економічний аналіз свідчить про те, що насправді досить важко здійснити трансферт групі одержувачів у такий спосіб, щоб підвищити рівень їхнього добробуту на тривалий строк. Як це часто трапляється в економічній сфері, правильність цього твердження пояснюється непередбаченими вторинними ефектами⁽⁶⁹⁾.

На ефективність трансфертних платежів негативно впливають три основні чинники. І хоча, можливо, цей процес найпростіше простежити на прикладі прямих трансфертних платежів, як-от соціальна допомога, такі самі сили діють, коли допомога надається у формі сільськогосподарських субсидій або грантів для фізичних чи юридичних осіб.

По-перше, збільшення обсягу трансфертів із державного бюджету, загалом, послаблює стимули як платників податків-донорів, так і одержувачів трансфертів до отримання трудового доходу та створення цінності. Багато трансфертних програм передбачають обернену залежність між розміром трансферту та рівнем доходу



"You can collect for disability. I don't know about inability."

CartoonStock.com

«Можна отримати допомогу з непрацездатності. Щодо нездатності — не знаю».

одержувача. У міру підвищення доходу одержувача сума трансферту зменшується. У такому разі ні платники податків, ні одержувачі трансфертів не вироблятимуть та не зароблятимуть стільки, скільки вони могли б за відсутності трансфертних програм. Із посиленням податкового навантаження через необхідність фінансування більшого обсягу трансфертів платники податків втрачають мотивацію до виробничої діяльності й заробітку та отримують більше стимулів вкладати кошти в податкові сховища, намагаючись зберегти зароблені гроші для себе. Так само одержувачі матимуть менший стимул заробляти, оскільки їхній чистий дохід збільшуватиметься тільки на незначну частку, а в багатьох випадках — лише на крихту від їхнього додаткового заробітку. Як наслідок, економічне зростання сповільнюється.

Щоб зрозуміти негативний вплив майже будь-якої трансфертної політики на рівень продуктивності, подумайте, як би відреагували учні, коли б на початку семестру вчитель повідомив, що політика оцінювання в класі передбачає перерозподіл отриманих на іспитах балів у такий спосіб, щоб ніхто не отримав оцінки нижче від задовільної. За такої системи учням, які отримали відмінні оцінки, набравши на іспитах, у середньому, не менше 90%, довелося б поступитися достатньою кількістю балів, щоб підняти середній показник тих, хто в іншому випадку отримав би незадовільні оцінки. І, звичайно, учням, які отримали оцінки «добре», також довелося б поступитися деякою — хоча й меншою, — кількістю своїх балів, щоб оцінки в класі були рівномірніші.

Чи варто сумніватися в тому, що принаймні частина учнів, які навчалися б на «відмінно» та «добре», працюватимуть менш старанно, якщо їхні додаткові зусилля будуть «оподатковуватися» для надання допомоги іншим? І так само вчинили б учні, які отримують задовільні та незадовільні оцінки, оскільки покарання за докладання недостатніх зусиль буде пом'якшено завдяки передачі балів, яких вони не отримали б, заробляючи бали самостійно. Така сама логіка застосовна навіть до тих, хто отримав би оцінки «незадовільно», хоча вони, ймовірно, в будь-якому разі не надто переймалися б навчанням. Передбачуваним наслідком буде зниження старанності кожного окремого учня класу та успішності загалом.

Застосування податкових і трансфертних схем має подібні наслідки: зниження інтенсивності праці та загального рівня доходу. Дохід не є чимось на кшталт «манни небесної». Навпаки, люди самі заробляють і створюють його, надаючи товари та послуги споживачам, які готові за них платити. **Національний дохід^(?)** можна уявити у вигляді економічного пирога, розмір якого визначається діями мільйонів людей, кожен з яких займається виробництвом або торгівлею, щоб заробити собі шматок. Неможливо

перерозподілити частини шматків, які вони могли б заробити, одночасно не знижуючи інтенсивності праці та не скорочуючи інноваційної діяльності, які передусім створюють цей пиріг.

По-друге, конкурентна боротьба за отримання трансфертів може суттєво підірвати більшість довгострокових вигод імовірних одержувачів допомоги. Державам доводиться встановлювати критерії для отримання трансфертних виплат та інших політичних привілеїв. Якби вони цього не робили, бюджет було б негайно спустошено трансфертними платежами. Зазвичай держава вимагає від одержувача трансферту чимось володіти, щось робити або кимось бути. Наприклад, одержувач допомоги по безробіттю має бути непрацевлаштованим, а компанія не може мати більше від певної кількості працівників у штаті, щоб претендувати на отримання гранту або позики для малого підприємництва. Однак варто тільки встановити критерій, і люди починають підлаштовувати свою поведінку, щоб мати право на «дарові» гроші або інші пільги від держави. При цьому чиста вигода від трансфертів знижується.

Поміркуймо над таким: припустімо, що польський уряд вирішив видавати між 9 годинами ранку та 5 годинами вечора в будні по 300 злотих готівкою кожному, хто вистоїть чергу до віконця каси міністерства фінансів. Вишикуються довгі черги. Наскільки довгими вони будуть? Якою кількістю часу свого дозвілля та продуктивної діяльності будуть готові поступитися люди? Той, чий час вартував 30 злотих за годину, погодився б провести в черзі близько десяти годин, щоб отримати 300 злотих готівкою. Однак чекання могло б забрати понад десять годин, якби знайшлася достатня кількість інших людей, час яких коштував менше, скажімо, 20 або 10 злотих за годину. Кожен виявив би, що час очікування поглинув суттєву частину вартості трансферту в сумі 300 злотих. Поборникам такої програми не варто сподіватися, що вона зробить одержувачів на 300 злотих багатшими.

Цей приклад ілюструє, чому намічені одержувачі допомоги в межах трансфертних програм не отримують такої суттєвої підтримки, як це заведено вважати. Коли потенційним одержувачам допомоги доводиться щось робити, щоб здобути право на отримання трансферту (як-от стояти в черзі, заповнювати бланки, домагатися певних рішень від державних службовців, складати іспити, терпіти зволікання чи робити внески до фондів окремих політичних кампаній), то нерідко значна частина їхньої потенційної вигоди втрачається під час намагань виконати кваліфікаційні критерії. Так само, коли одержувачам допомоги належить чимось володіти, щоб отримати субсидію (наприклад, ділянкою землі з попередньою історією вирощування певної сільськогосподарської

культури — для отримання аграрних субсидій, — або ліцензією на право надання послуг таксі чи експорту продукції), люди будуть набавляти ціну активу, необхідного для її отримання. Вища ціна активу, як-от ліцензій на перевезення на таксі, переважає розмір субсидії.

Щоразу потенційні отримувачі допомоги конкуруватимуть один з одним у дотриманні критеріїв, доки не втратять значну частину вартості трансферу. Як наслідок, чистий прибуток одержувача зазвичай буде значно нижчим від суми трансфертного платежу. Дійсно, чистий прибуток граничного одержувача (особи, яка навряд чи вважає за доцільне добиватися права на отримання трансферу) буде практично нульовим.

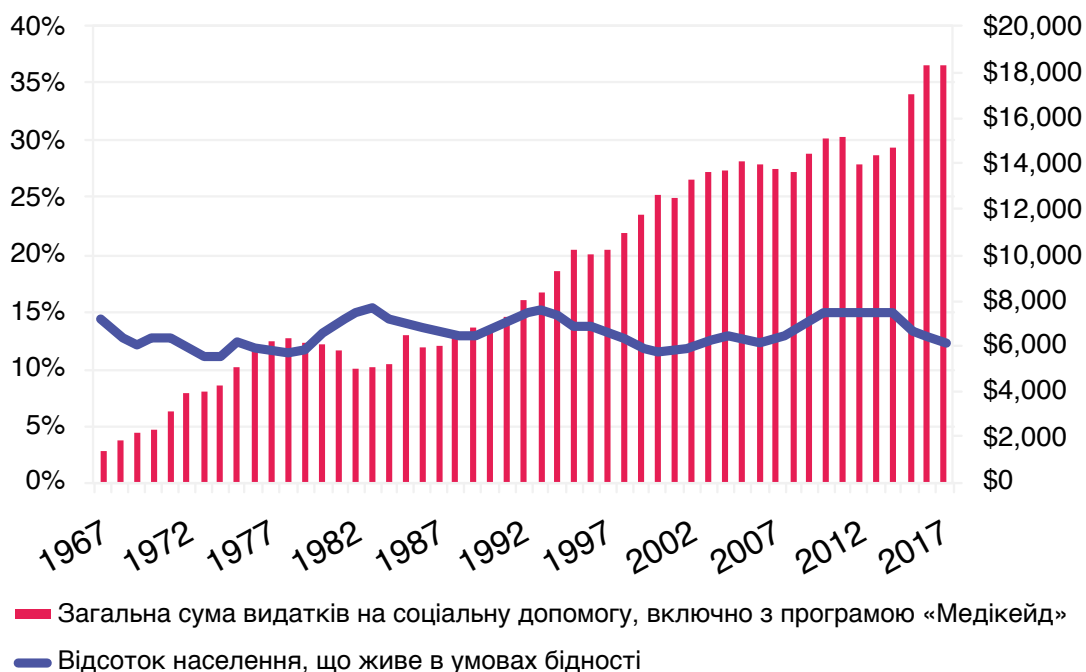
Розгляньмо наслідки надання субсидій (стипендій і дешевих кредитів) студентам вишів у Сполучених Штатах Америки. Такі програми мали на меті збільшення доступності вищої освіти. Однак субсидії також підвищують попит на таку освіту, що призводить до зростання плати за навчання. За результатами недавнього дослідження, проведеного Федеральним резервним банком Нью-Йорка, приблизно 65% випадків збільшення трансфертів для студентів призвело до підвищення плати за навчання. До того ж, програми субсидій сприяли перенасиченню ринку праці випускниками вищих навчальних закладів, що зменшило перспективи їхнього працевлаштування та цінність їхніх дипломів. У посткомуністичних країнах із перехідною економікою швидко зростання, у поєднанні з низькою якістю та невідповідністю (в багатьох сферах) університетської освіти, призвело до серйозної проблеми «надлишкової освіти» — коли випускники посідають робочі місця, які не вимагають наявності університетської освіти. Багато таких випускників залишаються в пастці низькокваліфікованих робочих місць на довгі роки після закінчення навчання⁽⁷⁰⁾.

Існує і третя причина неефективності трансфертів. Трансфертні програми зменшують негативні наслідки, яких зазнають люди через свої нерозсудливі рішення, у такий спосіб знижуючи мотивацію потенційних отримувачів допомоги вживати заходів для уникнення негараздів. Наприклад, державне субсидювання страхових премій у регіонах, які часто страждають від стихійних лих, зменшує особисті витрати громадян, що забезпечуються від економічних збитків, пов'язаних з ураганами. Проте суспільство несе витрати. Оскільки субсидії здешевлюють страхування від ураганів, більше людей будують собі житло у схильних до ураганів регіонах, внаслідок чого урагани наносять більше шкоди, ніж це було б в іншому разі. Ще одним прикладом є допомога з безробіття. Соціальні виплати зменшують для безробітних працівників ціну відмови від наявних пропозицій роботи та продовження пошуків кращого працевлаштування. Тому

працівники витрачають більше часу на пошуки роботи, що призводить до вищого рівня безробіття, ніж це було б в іншому разі⁽⁷¹⁾.

Для розуміння бідності та впливу державних програм важливо розрізняти поняття «бідності», що є категорією офіційної державної статистики, та «злиднів», що є інтуїтивною інтерпретацією оцінки якості життя. За часів президентства Ліндона Джонсона в середині 1960-х років Сполучені Штати проголосили «війну з бідністю». Президент Джонсон та інші прихильники програми стверджували, що бідність можна було ліквідувати, якби тільки американці погодились передати трохи більше доходу менш удачливим членам суспільства. Вони погодились, й програми трансфертних платежів значно розширилися. Як видно з діаграми нижче (рисунок 21), за період із кінця 1960-х років у Сполучених Штатах Америки трансферти на користь громадян, що живуть у бідності або перебувають на межі бідності, різко зросли (в дев'ять разів) у доларах у реальному вираженні (значення за 2017 рік). Однак рівень бідності майже не змінювався⁽⁷²⁾. Президент Рональд Рейган колись саркастично зауважив: «У 60-х ми вели війну з бідністю, й бідність *перемогла*».

Рисунок 21. Рівень бідності та розмір соціальних виплат на одну особу, що живе в умовах бідності



Відео:

«Рівність або підприємництво»

Чому трансфертні програми, спрямовані на подолання бідності, не є більш ефективними? Трансфери породжують три небажані вторинні ефекти, які сповільнюють боротьбу з бідністю.

По-перше, трансфери, пов'язані з рівнем доходу, послаблюють стимули малозабезпечених верств населення до трудової діяльності, підвищення своїх доходів і подолання бідності. Переваги більшості таких програм пропорційно зменшуються та зрештою зводяться нанівець у міру зростання доходів одержувачів. У кінцевому підсумку багато одержувачів із низьким рівнем доходу потрапляють у пастку бідності. Почавши

заробляти більше, вони отримають лише незначну частину свого додаткового доходу внаслідок нарахування додаткових податкових зобов'язань і втрати трансфертів. У 2018 році у звіті Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) було зазначено, що втрачена вигода внаслідок підвищення доходів сягнула 93% від мінімальної заробітної плати для працівників у Чеській Республіці та 92% у Хорватії⁽⁷³⁾. У деяких випадках додатковий заробіток може навіть зменшити чистий дохід одержувача. Отже, для багатьох одержувачів із низьким рівнем доходу пастка бідності суттєво зменшує стимули працювати, заробляти більше, набувати досвіду та просуватися по кар'єрних сходах. Трансферти значною мірою просто замінюють дохід, який інакше було б отримано внаслідок трудової діяльності, а отже чистий прибуток бідних є невеликим — значно меншим, ніж у разі отримання трансфертних виплат.

Це не є новиною. Аналізуючи англійські закони про бідних у 1835 році, Алексіс де Токвіль писав у своїх «Записках про пауперизм»:

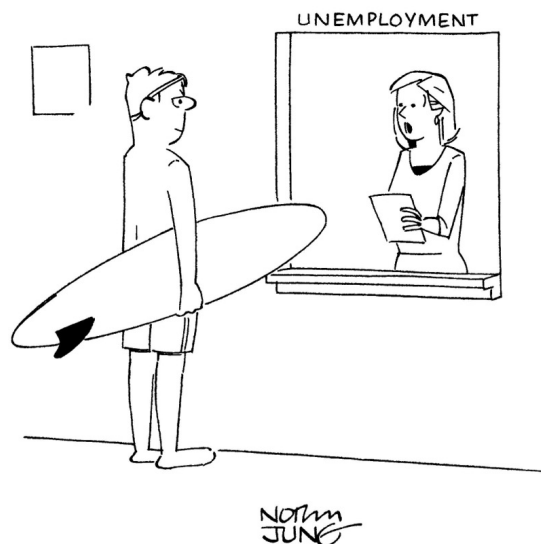
«Людина, як і всі соціально-організовані істоти, має природну пристрасть до неробства. Однак для неї існують два стимули працювати: потреба жити та бажання поліпшувати умови життя... Будь-який захід, якщо він запроваджує легальну благодійність на постійній основі та надає їй адміністративну форму, тим самим створює бездіяльний і ледачий клас, що живе коштом промислового робітничого класу»⁽⁷⁴⁾.

По-друге, трансфертні програми, які значно полегшують труднощі бідності, також зменшують альтернативну вартість ризикованих рішень, які часто призводять до бідності: вживання наркотиків, небажання навчатися чи працювати, народження дітей підлітками та незаміжними жінками, розлучення або залишення дітей батьком. Оскільки все більше людей вибирають такі альтернативи з високим ступенем ризику, знизити рівень бідності дуже важко. Рівень бідності неповних сімей істотно перевищує рівень бідності домогосподарств із двома батьками. Наприклад, у 2017 році в Чехії за межею бідності проживало 9,7% загальної кількості населення, тоді як серед родин з самотніми матерями чи батьками таких людей було 37%. У Білорусі у 2013 році рівень бідності серед неповних сімей становив 17%, порівнюючи з 11% серед загальної кількості населення. Результати дослідження, проведеного у 2009 році експертами Інституту Брукінгса Ізабель Сохілл та Роном Хаскінсом, показали, що житель Сполучених Штатів

Америку може знизити для себе ймовірність проживання в умовах бідності з 12 до 2%, зробивши лише три базові речі: закінчивши середню школу (щонайменше), працюючи повний робочий день та одружившись до народження дитини⁽⁷⁵⁾. Вплив особистого вибору на ймовірність опинитися в бідності є надзвичайно важливим фактором, який педагоги, батьки, опікуни та інші люди повинні обговорювати з молоддю, значна частина якої приймає ці доленосні рішення. Їх слід враховувати виборцям і членам суспільства загалом при ухваленні програм, що змінюють стимули до поведінки, яка може збільшити або зменшити ймовірність неефективних рішень.

По-третє, державні трансфертні програми, спрямовані на подолання бідності, витісняють приватну благодійну діяльність. Коли люди розуміють, що бідних забезпечує держава, нагальна необхідність у благодійній діяльності родин, релігійних і громадських організацій відпадає. Іудейсько-християнська концепція десятини та ісламський обов'язок заяту наголошують на зобов'язанні людей надавати допомогу менш удачливим. Передбачувано, що коли держава стягує податки та вживає додаткових заходів, активність приватних осіб і груп знижується. Крім того, приватні благодійники краще розуміють справжню суть проблеми, із більшим розумінням ставляться до способу життя одержувачів і спрямовують свої пожертвування тим, хто активно намагається допомогти собі сам. Отже, приватна благодійна діяльність зазвичай є ефективнішою від державної, тому витіснення приватної благодійності загострює проблему. У результаті дослідження сукупності цих факторів було виявлено, що приватні благодійні організації передають кінцевим отримувачам допомоги значно більшу частку доходу, ніж державні програми, які мають істотно більші накладні та адміністративні витрати⁽⁷⁶⁾.

З погляду економіки, низька ефективність трансфертних програм, від підтримання



"SOMEHOW, MR. WEBER, I DON'T THINK YOU'RE PUTTING A CONCERTED EFFORT INTO FINDING A JOB."

БЕЗРОБІТТЯ

«Мені чомусь здається, містере Вебер, що ви не докладаете достатніх зусиль для пошуку роботи».

цін на фермерську продукцію до програм подолання бідності, не є несподіванкою. Якщо враховувати вторинні ефекти, економічний аналіз вказує на те, що надавати підтримку відповідному колу отримувачів протягом тривалого періоду часу надзвичайно складно. В ідеалі такі програми повинні допомагати забезпечувати засоби до існування тим, хто живе в бідності, щоб зрештою усунути потребу в таких трансфертах. Насправді досвід показує, що трансфертні програми здатні виконати першу частину цієї місії, однак часто це досягається коштом гальмування другої частини. Тому програми допомоги як у країнах, що розвиваються, так і в розвиненому світі все частіше набирають форми «обумовлених грошових трансфертів», що передбачають надання підтримки лише за умови вживання певних заходів одержувачем.

Прочитайте:

«Соціальна співпраця та ринок» за авторством Дуайта Лі

Насамкінець варто зробити кілька зауважень щодо складних політичних рішень з питань бідності. Читаючи дискусії на сторінках преси або слухаючи виступи кандидатів на державні посади, важливо чітко розуміти, про що вони говорять.

1. Саме визначення поняття «бідність» часто спантеличує. Говорячи про бідність, дехто має на увазі «абсолютну бідність», тобто, коли окрема людина чи сім'я не мають достатніх ресурсів для придбання визначеного «споживчого кошика товарів та послуг для задоволення першочергових потреб».
2. Інші мають на думці «відносну бідність», коли особа або сім'я класифікуються як бідні, якщо рівень їхнього доходу є нижчим за попередньо визначену межу в розподілі доходів (скажімо, нижчим за половину медіанного рівня середньодушового доходу в країні).
3. Відносна бідність зіставляється з нерівністю, однак це не одне й те саме. Припустімо, існують два товариства, кожне з яких складається з чотирьох сімей. У першому товаристві доходи становлять 1 000 000 доларів, 50 000 доларів, 50 000 доларів і 4000 доларів, тоді як у другому — 51 000 доларів, 50 000 доларів, 50 000 доларів і 24 999 доларів. Обидва товариства мали б однаковий рівень відносної бідності (25%), але дуже відрізнялися б за рівнем нерівності.

4. Іноді критерії бідності не враховують податків (які зменшують дохід) та трансфертів (які збільшують дохід). Тож який варіант використовується? Часто кількість людей, що живуть в умовах бідності відповідно до першого визначення, вдвічі перевищує кількість таких людей за критеріями другого визначення.
5. Стандарти щодо складу мінімального рівня споживання значно відрізняються, залежно від країни та часу. Сьогодні у країнах із середнім та високим рівнем доходів очікування суспільства щодо прийнятного рівня життя охоплюють товари та послуги, яких попередні покоління навіть не могли собі уявити (подумайте про мобільні телефони та телевізори).
6. Зрештою, важливо розрізняти між бідністю в певний період і бідністю впродовж усього життя. Отримувати низький дохід у студентські часи та жити в бідності з року в рік — це зовсім різні ситуації.

ЕЛЕМЕНТ 3.9.

Централізоване планування ніколи не давало належного результату

Економіка є надто складною системою для застосування механізму централізованого планування, і зусилля в такому напрямку призводять до низької ефективності.

«Людина системи схильна вважати себе дуже мудрою. Здається, вона вважає, що може керувати членами великого суспільства так само вільно, як рука розставляє фігури на шахівниці. При цьому вона не враховує те, що ходи фігур на шахівниці залежать виключно від руки, що їх переставляє; тим часом як на величезній шаховій дошці людського суспільства кожна окрема фігура рухається за власним принципом, що може відрізнятися від продиктованого їй законодавчою владою. Якщо обидва ці принципи руху збігаються й діють в однаковому напрямку, то гра, в яку грає суспільство, буде відбуватися легко та злагоджено, а саме суспільство з великою ймовірністю буде щасливим та успішним. Але якщо вони протилежні або відрізняються, то гра відбувається безладно, а суспільство постійно перебуває в стані повного безладу»⁽⁷⁷⁾,

— Адам Сміт, «Теорія моральних почуттів» (1759).

Як уже зазначалося вище, держави часто здатні краще, ніж ринки, координувати процес надання суспільних благ — невеликого класу товарів, споживання яких важко обмежити споживачами, які за них платять. Багато людей також вірили в те, що урядовці можуть керувати всіма або більшістю складових економічної системи краще, ніж ринки. Після більшовицької революції 1917 року поборники централізованого планування вважали, що

застосування урядовцями податків, субсидій, мандатів, директив та інших інструментів регулювання для здійснення централізованого планування та управління ключовими секторами економіки відповідає інтересам населення в цілому. В умовах централізованого планування ринкові сили, про які ми говорили раніше, замінюються урядовим диктатом, що передбачає безпосереднє керівництво й контроль, як за часів старої радянської влади. Меншою мірою такий державний контроль може виникнути в будь-якому суспільстві, де обрані політичні посадовці нав'язують свої рішення споживачам, інвесторам і підприємцям, дії яких координуються ринковими силами.

Неважко зрозуміти, чому централізоване планування має певну привабливість для новачків. Звичайно, планування має сенс. Хіба обрані народом посадові особи та урядові експерти не краще, ніж підприємці, дбають про «загальний добробут» населення? Хіба урядовці не «менш жадібні», порівнюючи з приватними підприємцями? Люди, які не розуміють сутності теорії суспільного вибору та функціонування політичного процесу, часто знаходять переконливими аргументи на користь централізованого планування. Однак наука про економіку вказує на те, що централізоване планування не є ефективним. На це є п'ять вагомих причин.

По-перше, централізоване планування просто замінює ринкові рішення політикою. Центральні органи планування (а також законодавці, що ними керують) насправді не є групою всевідаючих безкорисливих святих. Рішення про виділення субсидій та інвестиційних коштів ухвалюються органами планування не інакше, ніж під впливом політичних міркувань. Подумайте, як відбувається цей процес навіть в умовах прийняття рішень на демократичних засадах.

Витрати мають бути затверджені законодавчими органами. Різні групи, що представляють інтереси бізнесу та профспілок, домагаються отримання інвестиційних коштів і субсидій. Законодавці особливо прихильно ставляться до тих, хто в змозі зробити внески до виборчого фонду або забезпечити створення ключових виборчих блоків. Цілком логічно, що політичний процес радше надасть перевагу компаніям із міцнішими позиціями на ринку й більшим досвідом лобіювання та політичним впливом (навіть якщо вони є економічно слабкими), ніж недавно створеним фірмам, орієнтованим на зростання. До того ж, голови основних законодавчих комітетів часто блокують різні програми, якщо інші законодавці не погоджуються підтримувати проекти, вигідні для їхніх виборців і груп з особливими інтересами, яким вони сприяють (проекти «діжки з салом»). Враховуючи таку систему стимулів, лише наївний ідеаліст може сподіватися, що цей політизований процес спричинить зменшення марнотратства, підвищення

добробуту та ефективніший розподіл інвестиційних коштів, ніж під дією ринкових механізмів. І не тільки менеджерам бракує стимулів досягати найвищої ефективності. Працівники, яким гарантовано працевлаштування та однакова заробітна плата, незалежно від того, наскільки напружено вони працюють, не зацікавлені докладати будь-яких додаткових зусиль понад необхідний мінімум. Радянську реальність влучно відтворювала стара фраза: «Вони вдають, що нам платять, а ми вдаємо, що працюємо». (За радянських часів був відомий також інший добре зрозумілий вислів: «Хто не краде в держави, краде у своєї родини».)

По-друге, **державні підприємства**^(?) та установи мають дуже слабкий стимул до утримання витрат на низькому рівні, інноваційної діяльності та ефективної організації постачання товарів. На відміну від приватних власників, директори та керівники державних підприємств не отримують значної вигоди від підвищення ефективності та зниження витрат. Замість того, щоб розвивати свої установи, покращуючи якість обслуговування клієнтів, вони розраховують на кошти від держави. Цілком передбачуваною є їхня зацікавленість у збільшенні бюджету. Збільшення бюджету забезпечить фінансування для розширення діяльності, підвищення заробітної плати, додаткових витрат на клієнтів та інших факторів, які зроблять життя керівників комфортнішим. Майже всі без винятку керівники державних підприємств та установ намагатимуться переконати органи планування в тому, що їхня діяльність забезпечує вкрай цінні для громадськості товари або послуги, й що збільшення фінансування дозволить їм створювати для суспільства ще корисніші блага. Навіть більше, вони наполягатимуть на тому, що за відсутності фінансування люди будуть страждати, а наслідки можуть бути катастрофічними.

Законодавцям та іншим державним органам планування часто важко оцінити обґрунтованість таких тверджень. По-перше, таких вимог будуть тисячі, а по-друге, органи планування не мають жодних інструментів, подібних до показників прибутковості приватного сектора, які можна було б використати для визначення ефективності роботи керівників підприємств. У приватному секторі неефективних виробників зрештою відсіює **банкрутство**^(?), а в державному секторі подібного механізму припинення невдалих програм не існує. Насправді, низька ефективність і недосягнення цілей часто використовуються як аргумент на користь збільшення державного фінансування. Наприклад, поліцейний відділок використовує факт зростання рівня злочинності, щоб довести необхідність додаткового фінансування правоохоронних органів. Так само, у випадку зниження успішності учнів адміністрація державних шкіл використовує такий

показник у якості аргументу для виділення більшого обсягу коштів. Враховуючи потужний стимул керівників державних підприємств збільшувати свої бюджети та слабкий стимул до ефективної діяльності, очікувано, що витрати на одиницю продукції державних підприємств будуть вищими, ніж в аналогічних приватних фірм.

По-третє, є всі підстави вважати, що інвестори, які ризикують власними грошима, прийматимуть раціональніші інвестиційні рішення, ніж центральні органи планування, що розпоряджаються грошима платників податків. Пам'ятайте, якщо інвестор хоче отримати прибуток, він повинен знайти й інвестувати в проєкт, який підвищує цінність витрачених ресурсів. Інвестор, який робить помилку — проєкт якого виявляється збитковим, — відчуває наслідки на собі. Навпаки, успіх чи провал державних проєктів рідко відчутно впливає на особистий статок тих, хто займається державним плануванням. Навіть якщо проєкт виявиться ефективним, особиста вигода плановика з великою ймовірністю буде досить скромною. Так само, якщо проєкт виявиться неефективним — цінність вкладених у нього ресурсів знизиться, — цей промах не справить значного негативного впливу на дохід плановиків. Вони можуть навіть отримати особисту вигоду, а також заручитися додатковою політичною підтримкою для своєї установи або підприємства внаслідок надання субсидій та інших пільг політично впливовим групам у рамках неефективних проєктів. Враховуючи таку систему стимулів, немає підстав вважати, що державні органи планування будуть більш ефективно, ніж приватні інвестори, шукати та реалізовувати проєкти, спрямовані на поліпшення суспільного добробуту.

По-четверте, ефективність державних витрат також буде зведена нанівець, тому що бюджет із необмеженим управлінням є чимось на зразок ресурсу, що знаходиться в спільному володінні. Як ми розглядали в елементі 1 частини 2, приватна власність дає сильну мотивацію враховувати майбутні наслідки поточних рішень. Однак коли кошти й ресурси знаходяться у спільній власності, мотивація брати до уваги майбутнє є мінімальною. Наприклад, риба в океані знаходиться в спільній власності, поки хтось її не спіймає, внаслідок чого багато видів перебувають на межі зникнення через надмірну риболовлю. Усім рибалкам було б краще, якби вилов риби відбувався не такими швидкими темпами, щоб популяції риб мали більше можливостей для відтворення. Однак через спільну власність кожен рибалка знає, що рибу, яку сьогодні не зловить він, завтра спіймає хтось інший. Отже, рибалки практично не мають стимулів зменшувати свій улов сьогодні заради збільшення популяції риб у майбутньому.

Так само, коли групи особливих інтересів домагаються виділення коштів із державного бюджету (тобто намагаються впливати на політиків-плановиків), вони не

мають достатніх стимулів враховувати негативні наслідки підвищення податків або додаткових кредитів для майбутнього країни. Поборники кожного проєкту державних витрат можуть усвідомлювати, що майбутнє виробництво було б кращим за нижчих податків і вищих приватних інвестицій. Але вони також усвідомлюють, що якщо вони не захоплять більшої частки з державного бюджету, це зробить якась інша група особливих інтересів. Враховуючи такі стимули, очікуваним результатом є неефективні проєкти державних витрат і постійний дефіцит бюджету. Обговорення щодо проблеми хронічного дефіциту державного бюджету див. в елементі 6 частини 3.

По-п'яте, центральні органи планування не мають можливостей отримати достатньої інформації для розробки, забезпечення виконання та постійного оновлення обґрунтованого плану. Ми живемо у світі динамічних змін. Розвиток технологій, нові продукти, політичні заворушення, коливання попиту та метеорологічні зміни постійно впливають на відносну обмеженість товарів і ресурсів. Жоден центральний орган не зможе йти в ногу з цими змінами, давати їм політичну оцінку та надавати розумні вказівки керівникам підприємств.

Відео:

«Економіка ковзанки (спонтанний порядок)»

Інша річ — ринки. Ринкові ціни фіксують і систематизують дуже фрагментовану інформацію. Інформація щодо цін постійно коректується, відображаючи безперервні зміни в економіці. Ціни віддзеркалюють цю дуже розрізнену інформацію та посиляють сигнали підприємствам і постачальникам ресурсів. Такі цінові сигнали надають підприємствам і власникам ресурсів інформацію та стимули, необхідні для координації їхніх дій та пристосування до нових умов. Неспроможність бізнесу чи фізичних осіб правильно інтерпретувати ці сигнали ринкових цін і реагувати належним чином обертається для них збитками.

Саме інформація, що передається через ринкові ціни, є сигналом для інвесторів, фірм та працівників, де їхні фінансові ресурси та зусилля дадуть найефективніший результат. Продуктивність державних установ не вимірюється ринковими цінами, тому вони приймають рішення за відсутності будь-якої подібної системи оцінювання того, чи створюють вони додатну чисту вартість, чи просто витрачають ресурси.

Лауреат Нобелівської премії Фрідріх Гаек так узагальнив наслідки інформаційної

проблеми, з якою стикаються центральні органи планування:

«Якщо своїми спробами поліпшити соціальний порядок людина хоче принести більше користі, ніж шкоди, вона повинна засвоїти, що в цій, як і в інших областях, де переважає складний тип організації, вона не може отримати повної інформації, що дозволила б їй стати господарем становища. Тому вона змушена користуватися доступними їй знаннями, й чинити не як ремісник, що надає форми своїм виробам, а радше сприяти зростанню, створюючи належні умови, як це робить садівник для своїх рослин»⁽⁷⁸⁾.

Іншими словами, економіка є надто складною для застосування мікроменеджменту. Натомість, як наголошується в частині 2, найкращою стратегією для досягнення економічного зростання й процвітання є заснування інститутів і довгострокової політики для створення середовища, в якому особи, що переслідують власні інтереси, займатимуться продуктивною діяльністю, спрямованою на підвищення добробуту.

Відео:

«Економіка в „LEGO Фільмі“»

Деякий час тому було широко розповсюдженим переконання, що державне планування та **промислова політика**^(?) забезпечують основу для економічного зростання. Економісти Пол Самуельсон і Лестер Туроу були одними з провідних прихильників цих поглядів, які переважали в популярних ЗМІ та інтелектуальних колах у 1970-х і 1980-х роках. Вони стверджували, що ринкові економіки стикаються з дилемою: їм доводиться або рухатися в напрямку збільшення масштабів державного планування, або постати перед наслідками у формі сповільнення зростання та економічного спаду. Крах радянської системи та низька ефективність японської економіки значною мірою підірвали популярність цих поглядів. Проте багато хто все ще вважає, що держава може управляти різними секторами економіки, як-от охорона здоров'я та освіта. Однак це малоймовірно, враховуючи стимули та інформаційні проблеми, пов'язані з

централізованим плануванням.

Понад два з половиною століття тому Адам Сміт сформулював першопричину неефективності централізованого планування, зокрема невдач, зумовлених спробами планування конкретних секторів економіки (див. цитату на початку цього елемента). На жаль для державних органів планування, люди живуть своїм розумом, що Сміт називає «принципом руху». Проблеми виникають, коли особисті стимули спонукають людей діяти всупереч центральному планові. Коли держава виходить за межі захисної функції й починає субсидувати різні види діяльності, керувати підприємствами, управляти різними секторами економіки та, у найгіршому випадку, централізовано планувати функціонування всієї економіки, незмінно виникають внутрішні конфлікти, а рівень життя падає значно нижче за потенційно можливий показник.

Про це свідчить досвід державного планування в різних країнах.

Це загрожує конфліктами та внутрішніми суперечностями:

- Федеральний уряд Сполучених Штатів платить одним фермерам, щоб вони не виробляли зернову продукцію, та водночас надає іншим субсидії на реалізацію проєктів зрошувальних систем для збільшення обсягів виробництва тих самих зернових продуктів. Наслідком подібної політики субсидування в Європейському Союзі стало **надлишкове виробництво^(?)** багатьох сільськогосподарських продуктів, що зумовило появу популярного вислову «масляна гора».
- Урядові програми Сполучених Штатів Америки для власників молочних ферм підтримують високу ціну на молоко, тоді як уряд субсидує програму шкільного харчування, щоб зробити дороге молоко більш доступним.
- Програма продовольчих субсидій в Індії спрямована на підтримку і споживачів, і виробників. Як наслідок, Індія виявила надзвичайну спритність, постачаючи зерно споживачам за штучно заниженими цінами, й одночасно потерпаючи від надмірної пропозиції, оскільки фермерам платили завищені ціни. (Фермери також субсидуються через засоби виробництва в сільському господарстві: електроенергію, воду та добрива — на шкоду довкіллю.) Держава придбала величезні запаси гнилого рису й пшениці, тоді як обмежена кількість злаків, доступних для споживачів, розподілялася із застосуванням корумпованих процедур, що суперечать заявленим меті допомоги бідним⁽⁷⁹⁾.
- У всьому світі країни витрачають на субсидіювання рибальства 30 мільярдів доларів на рік, причому 60% цих коштів безпосередньо стимулюють неприйнятну

й нищівну діяльність. У 2012 році зумовлене цими діями викривлення ринку завдало світовій економіці шкоди на суму орієнтовно 83 мільярди доларів⁽⁸⁰⁾.

- У 2015 та 2016 роках уряди країн «Великої сімки» щороку надавали щонайменше 81 мільярд доларів у формі фінансової підтримки та 20 мільярдів доларів фінансування з державного бюджету на виробництво й споживання нафти, газу та вугілля, водночас активно субсидуючи сонячну та вітрову енергетику. У 2019 році очікувалося, що Велика Британія витратить 12 млрд євро на підтримку видобування викопного палива та 8,3 млрд євро на підтримку конкурентного сектору відновлюваних джерел енергії.
- Повертаючись до Індії, в Комплексному плані дій щодо боротьби із забрудненням, підготованому Управлінням контролю за забрудненням навколишнього середовища (ЕРСА), стверджується про необхідність припинення підтримки використання стисненого природного газу (СПГ), оскільки він «є одним із головних джерел викидів оксидів азоту, а також може збільшувати кількість твердих часток (PM1) у повітрі». Така позиція прямо суперечить розробленому Головним управлінням контролю за забрудненням плану заходів (2015) для Делі, який містив 42 пункти та вимагав надання містом інформації про порядок початку якнайшвидшого переведення громадського транспорту на СПГ.

Загалом, суперечливі політичні рішення є наслідком значної напруженості між системою ринкового регулювання, орієнтованою на громадян та продуктивність праці як основні чинники економічного зростання, з одного боку, та системою державного регулювання економіки, що забезпечує політичні привілеї певним галузям та фірмам, з іншого боку.

Економічний аналіз свідчить про те, що широке застосування державного планування призводить до низької ефективності економіки та кумівства. Коли державні чиновники визначають предмети купівлі та продажу або встановлюють ціни на них, в першу чергу купуються й продаються голоси обраних посадових осіб. Коли підприємства отримують більше коштів від уряду, ніж від споживачів, вони витрачають більше часу на пошуки важелів впливу на політиків і менше — на скорочення витрат і задоволення потреб клієнтів. Цілком передбачувано, що підміна ринкових механізмів політикою призводить до економічної регресії. За словами економіста українського походження Людвіга фон Мізеса: «з усіх бід, які зазнало людство, найбільші були заподіяні некомпетентними урядами»⁽⁸¹⁾.

ЕЛЕМЕНТ 3.10.

Конкуренція та точки опори зовні мають ключове значення

Конкуренція в системі державного управління не менш важлива, ніж на ринках.

Конкуренція — це сила, що забезпечує дисципліну. На ринку підприємства змушені боротись одне з одним за прихильність клієнтів. Клієнти переходять від тих компаній, які обслуговують неякісно, до конкурентів із вигіднішими пропозиціями. Конкуренція захищає споживачів від високих цін, неякісних товарів, незадовільного обслуговування та грубості. Практично всі погоджуються з правдивістю цього твердження щодо приватного сектора. При цьому, на жаль, часто забувають про те, що конкуренція важлива й у суспільному секторі.

Як було показано в попередньому елементі, структура стимулів, з якою мають справу урядові органи та державні підприємства, не спонукає їх до ефективної роботи. У суспільному секторі не існує показників для оцінювання діяльності державних органів та підприємств, які громадяни могли б порівняти з прибутками та збитками. Завдяки цьому керівники державних компаній часто мають змогу приховувати їх економічну неефективність. Майже ніщо не спонукає владу контролювати видатки. Якщо державний орган не витратить коштів, передбачених цьогорічним бюджетом, йому буде складніше

**KIM JONG-UN WINS N.KOREA
ELECTIONS WITH 100% OF THE VOTE**



"ELECTIONS"

КИМ ЧЕН ИН ПЕРЕМАГАЄ НА ВИБОРАХ У
ПІВНІЧНІЙ КОРЕЇ, ОТРИМАВШИ 100% ГОЛОСІВ

«ВИБОРИ»

обґрунтовувати необхідність збільшення своїх бюджетних призначень на наступний рік. Саме тому наприкінці бюджетного періоду державні органи розкидаються грошима направо й наліво, якщо виділені асигнування ще не витрачено повністю.

З огляду на структуру стимулів у суспільному секторі вкрай важливо, щоб уряд стикався з конкуренцією скрізь, де її можна забезпечити. А щоб наявні ресурси давали якомога більший ефект, у приватних фірм має бути можливість конкурувати з державними органами та підприємствами на рівних умовах. Наприклад, скрізь, де урядові органи здійснюють обслуговування транспорту, друкують книги, постачають харчі, вивозять сміття, утримують дороги, школи та інші заклади, приватним фірмам із легкістю можна надати рівні можливості для конкуренції з ними (за умови, що буде вжито заходів проти політичного фаворитизму чи навіть хабарництва). Конкуренція здатна зробити діяльність результативнішою, знизити видатки та заохотити до інновацій як в уряді, так і в приватному секторі.

Конкуренція між децентралізованими урядовими одиницями, як-от штатами у США, землями в Німеччині, областями в інших країнах, а також між місцевими (муніципальними) органами влади також допомагає захистити громадян від експлуатації урядом. Органи місцевої влади не будуть проводити жорстку політику, якщо громадяни матимуть змогу з легкістю переїхати туди, де якість державних послуг та рівень податків влаштовують їх більше. Слід визнати, що розпрощатися з органами місцевої влади не так просто, як із магазином по сусідству. Проте чим більше державних функцій децентралізовано, тим простіше громадянам висловлювати свою думку, голосуючи «ногами». Тим паче, що конкуренція між органами місцевої влади приносить користь навіть тим громадянам, які нікуди не переїжджають. Те, що хтось переїжджає з території з менш ефективною владою туди, де влада працює ефективніше, а інші люди теж мають змогу це зробити, спонукає всі органи місцевої влади із більшим розумінням ставитись до проблем своїх громадян.

Крім того, **децентралізація^(?)** дає громадянам змогу користуватись державними послугами у спосіб, що більше відповідає їхнім уподобанням. Люди по-різному витрачають свої гроші на житло чи авто. Так само по-різному вони ставляться й до видатків на послуги суспільного характеру. Хтось віддає перевагу вищому рівню таких послуг і готовий розплачуватись за це вищими податками. Іншим людям більше подобаються нижчі податки та менша кількість суспільних послуг. Одні бажають фінансувати адміністративні послуги коштом податків, тоді як інші віддають перевагу справлянню плати з користувачів. У межах децентралізованої політичної системи

громадяни мають змогу об'єднуватися з іншими людьми на основі схожості уподобань щодо комбінації суспільних послуг і податків. Таке групування дає більшій кількості людей змогу користуватись державними послугами в тому обсязі, який відповідає їхнім уподобанням.

Підвищенню ефективності сприятиме й рух населення між децентралізованими урядовими одиницями. Якщо органи місцевої влади встановлюють високі податки, не надаючи при цьому послуг відповідної якості, та запроваджують надмірне регулювання, деякі люди та підприємства, що є платниками цих податків, неодмінно проголосують «ногами».

Відео:

«Конкуренція та ефективність уряду»

У період з 2003 до 2013 року населення дев'яти штатів США, де немає податку на доходи фізичних осіб, зросло в середньому на 3,7% на рік завдяки міграції з інших штатів. За той самий час дев'ять штатів із найвищим рівнем оподаткування доходів громадян втратили в середньому 2% населення. Зайнятість населення в дев'яти штатах без податку на доходи зростала більш ніж удвічі швидше, ніж у штатах із високими податками. Аналогічна ситуація спостерігається й у Європейському Союзі: до тих країн, де працівникові після сплати податку залишається більша частка доходу, переїжджає значно більше висококваліфікованих іноземних працівників⁽⁸²⁾. Їх міграція є сигналом попередження на адресу тих урядів, що встановлюють високі податки та погано керують країною. Так само, як і підприємства, що зазнають збитків у разі незадовільного обслуговування своїх клієнтів, так і уряди втрачають незадоволених якістю обслуговування громадян, якщо, звичайно, вони не обмежують пересування населення на кшталт Китаю: той, хто не має прописки в конкретному місті (хукоу), не зможе одержати в ньому медичної допомоги чи відправити своїх дітей до школи.

Отже, децентралізація дає людям змогу переїжджати туди, де влада надає ті суспільні послуги, яких вони бажають, за нижчою вартістю. Зі свого боку, міграція виборців дисциплінує владу та допомагає забезпечити відповідність її дій уподобанням громадян.

Проте для того, щоб конкуренція між децентралізованими органами влади могла служити інтересам громадян, політика, що проводиться органами влади більш високих

рівнів, не повинна її обмежувати. Щоразу, коли уряд держави (або Європейський Союз) субсидує, нав'язує або регулює комплекс послуг, що надаються органами влади нижчих рівнів, він обмежує конкуренцію між ними. Було б набагато краще, якби центральний уряд просто добре виконував свої обмежені функції та зберігав нейтралітет у тому, що стосується діяльності органів влади нижчих рівнів і тих послуг, які вони надають.

Органи влади — так само, як і приватні підприємства — прагнуть захисту від суперників. Органи влади завжди намагаються стати монополістами. Це означає, що конкуренція між ними не виникає автоматично. Цю конкуренцію необхідно інтегрувати до структури політичного процесу.

Конституційні норми, покликані сприяти процвітанню

«У приватних (до певної міри) та урядових (особливою мірою) справах існує величезна інертність — так звана «тиранія статус-кво». До справжніх змін веде лише криза: фактична або уявна. А дії, що вчиняються в разі кризи, залежать від поширених у суспільстві ідей. Ось у чому, на мою думку, полягає наша основна функція: розробляти альтернативи чинній політиці, підтримувати їх існування, забезпечувати їх наявність доти, поки те, що було політично неможливим, не стане політично неминучим»⁽⁸³⁾,

— Мілтон Фрідман, лауреат Нобелівської премії з економіки 1976 року.

У чому полягають основні ідеї третьої частини цього підручника? По-перше, як показує економічний аналіз, монополії, суспільні блага та екстерналії — це проблеми ринку, які спонукають керованих власними інтересами людей діяти контрпродуктивно. Ці прояви провалів ринку дають урядові нагоду для втручання нібито заради підвищення ефективності, але жодних гарантій такого підвищення не існує.

Розподіл ресурсів політичним шляхом, навіть якщо він здійснюється на демократичних засадах, є альтернативною формою організації економіки. Ця форма, як і ринки, має свої переваги й недоліки. Провали трапляються як із ринком, так і з

державним управлінням. Як уже відзначалось, провал державного управління має, зокрема, такі прояви:

- Ніщо не спонукає виборців робити обдуманий вибір.
- Ситуація, коли уряд не обмежується захистом прав громадян, а починає активно розподіляти дефіцитні ресурси, заохочує народних обранців піклуватись про інтереси добре організованих груп впливу.
- Політичний фаворитизм спонукає до марнотратної рентоорієнтованої поведінки.
- Політичний процес здебільшого орієнтований на коротку перспективу — не довше, ніж до наступних виборів. Наслідком цього стає надмірний державний борг і роздача фінансово незабезпечених обіцянок, які майже неможливо виконати.

Якщо уряд прагне сприяти розквіту економіки, то правила політичних ігор мають забезпечити баланс між власними інтересами виборців, політиків і бюрократів та економічним розвитком. А як це зробити?

Зрозуміло, що сприятлива для економічного розвитку політична структура має бути заснована на засадах рівноправ'я та обмеження влади уряду. Попри все розмаїття інституційних структур у різних країнах світу, багато чого можна навчитися шляхом ознайомлення з успіхами та невдачами цих країн. Автори Конституції США значною мірою правильно сформували загальну її структуру. Вони вбудували в систему стримування та противаги. Політичну владу було розподілено між законодавчою, виконавчою та судовою гілками. Законопроекти розглядались двома законодавчими органами, які на той час представляли різні та часом суперечливі інтереси, й ставали законами лише зі згоди президента.

Обмеження повноважень центрального уряду сприяло формуванню децентралізованої федеральної системи та подальшому розпорошенню владних повноважень. У частині восьмій статті I було подано вичерпний перелік фіскальних повноважень центрального уряду, а всі решту Десята поправка до Конституції закріпила за штатами та народом. Конгрес мав стягувати єдині податки з метою «забезпечення національної оборони та загального добробуту». Творці Конституції явно прагнули запобігти використанню державної скарбниці як засобу надання пільг одним угрупованням та регіонам коштом інших.

Крім того, Конституція США захистила права власності людей та їхню свободу добровільно обмінюватись благами. П'ята поправка до Конституції заборонила вилучати

приватну власність «для громадських потреб без справедливої винагороди». Частина 10 статті I заборонила штатам ухвалювати закони, «що обмежують зобов'язання за контрактами». Ще важливішою стала заборона штатам встановлювати обмеження у торгівлі, що зробило Сполучені Штати Америки найбільшою зоною вільної торгівлі у світі.

Конституція США мала на меті обмежити спроможність влади — насамперед на федеральному рівні — політизувати економіку та обмежувати права громадян. Інакше кажучи, Конституцію було розроблено так, щоб вона спонукала уряд діяти на основі взаємної згоди, а не примусу. Чому це так важливо? А тому, що люди зазвичай погоджуються на ті заходи, які є вигідними для всіх сторін. Дії на основі взаємної згоди будуть взаємовигідними, незалежно від того, реалізуються вони через ринки чи через уряд, а отже й сприятимуть загальному добробуту, а не задоволенню інтересів одних сторін коштом інших.

Із плином часу уряди часто намагаються взяти під контроль дедалі більше сфер економічного та особистого життя громадян. Через це в більшості країн уряд сьогодні займається майже всім, і це тягне за собою очевидні наслідки: політичний фаворитизм, здійснення видатків на користь груп впливу, великий бюджетний дефіцит, надмірне регулювання, політичну корупцію та значний вплив на різні сторони життя громадян.

Перед усіма країнами: як тими, що віддавна мають усталені структури врядування, так і тими, в яких правила державного управління ще формуються, постала проблема формування такого комплексу конституційних норм, що сприяв би урядуванню на засадах широкого консенсусу та забезпечив би гармонію між політичним процесом та економічним поступом.

Як цього досягнути? Які норми мала б містити конституція, покликана сприяти економічному процвітання та стабільності? З викладених вище результатів аналізу безпосередньо впливає декілька пропозицій. На наш погляд, як суто економічна логіка, так і емпіричні дослідження підтверджують доцільність застосування наведених нижче загальних принципів для забезпечення належного функціонування уряду та сприяння економічному поступу.

Конституційні принципи для забезпечення процвітання

а. Децентралізація, яка забезпечує прийняття рішень із питань економічної політики на рівні, якомога ближчому до тих, кого вони стосуються

Цей принцип **субсидіарності**^(?) закріплено в Десятій поправці до Конституції США: «Повноваження, що не передано Сполученим Штатам цією Конституцією і не заборонено нею окремим штатам, належать відповідно штатам або народам». А в укладеному в 1992 році Маастрихтському договорі субсидіарність визначено як один із «загальних принципів права Європейського Союзу». У редакції Лісабонського договору 2009 року: «Відповідно до принципу субсидіарності, у сферах, що не належать до виключної компетенції ЄС, він діє лише у такому обсязі й тоді, коли держави-члени не можуть належним чином досягти цілей запропонованого заходу на центральному, регіональному чи місцевому рівнях...».

Логіка субсидіарності бере свій початок із кількох джерел. Більш безпосередній контакт між урядом і громадянами на місцевому, а не на загальнодержавному (або наддержавному) рівні, дає змогу більш ґрунтовно з'ясовувати потреби та бажання. Як зазначалося раніше, конкуренція між органами місцевої влади спонукає їх краще обслуговувати громадян. Завдяки тому, що місцеві групи громадян мають стимули до розв'язання спільних проблем, розмаїття підходів до їх розв'язання, запроваджених у різних місцевостях, збільшує ймовірність того, що інші органи місцевої влади розроблять і реалізовуватимуть дієву політику.

Цю ідею люди добре розуміли задовго до того, як термін «субсидіарність» уперше було вжито в енцикліці Папи Римського Пія XI «*Quadragesimo Anno*» («Сороковий рік»), виданій у 1931 році. Описуючи Америку початку ХІХ століття, Алексіс де Токвіль дійшов такого висновку:

«Децентралізація має не лише адміністративну цінність, але й громадянський вимір, адже вона розширює можливості громадян активно цікавитися громадськими справами; вона призвичаює їх до реалізації своїх свобод. Саме з нагромадження цих місцевих, діяльних і вибагливих свобод народжується найефективніша противага претензіям центральної влади, навіть якщо вона користується підтримкою знеособленої колективної волі»⁽⁸⁴⁾.

б. Стимування та противаги, що явним чином розподіляють владні повноваження між незалежними органами

Зазвичай влада складається з трьох гілок:

- i. Законодавчої гілки, що видає закони.
- ii. Виконавчої гілки, що втілює їх в життя.
- iii. Судової гілки, що тлумачить закони.

Утім, виконання цих трьох базових функцій може бути організоване в різний спосіб. Якщо не розглядати монархій, диктатур і військових хунт (які можуть мати зовнішні атрибути демократії, перебуваючи, однак, під контролем однієї особи або вузького кола осіб), то можна виділити такі основні різновиди республіканської форми правління:

- i. **Парламентську**, в якій виконавчу владу здійснює лідер (зазвичай «прем'єр-міністр»), обраний парламентом, який призначає міністрів за поданням прем'єр-міністра. За такої форми правління прем'єр-міністр виконує волю парламенту й може бути відсторонений від посади в будь-який час. Країни з парламентською формою правління можуть мати голову держави з обмеженими церемоніальними повноваженнями на кшталт англійської королеви чи президента Німеччини.
- ii. **Президентську**, в якій голова виконавчої влади обирається безпосередньо виборцями та призначає свій кабінет, склад якого підлягає затвердженню законодавчим органом. Гарним прикладом країни з такою формою правління є Сполучені Штати Америки.
- iii. **Напівпрезидентську або змішану**, в якій виборці обирають президента з обмеженими, але реальними повноваженнями, а кабінет міністрів є відповідальним перед парламентом. Така форма правління діє, зокрема, у Франції.

При розгляді систем із парламентською формою правління необхідно враховувати ряд інституційних чинників. В яких округах проводяться вибори: в невеликих одномандатних чи в значно більших багатомандатних округах? Якщо в багатомандатних, то чи здійснюється розподіл місць у парламенті за часткою

набраних голосів, і якою є мінімальна частка голосів, що надає право на місце в законодавчому органі?

Змішану форму правління було запроваджено в більшості (приблизно 60%) посткомуністичних країн із перехідною економікою. У 30% країн діє парламентська форма правління, а в решті — президентська. З часом деякі країни перейшли до іншої форми правління: Грузія — у 2004 році, Чехія — у 2012 році, а Вірменія — у 2015 році. Між країнами зі змішаними формами правління спостерігаються великі відмінності в обсязі президентських повноважень. Особливо нестабільною виявилась Україна: тут співвідношення повноважень між президентом і парламентом змінювалось у 1994, 1996, 2004, 2010 та 2014 роках. Така нестабільність базових інститутів влади суттєво ускладнює інвесторам планування своєї діяльності.

Хоча всі вищезгадані форми правління мають свої переваги й недоліки, проведені дослідження вказують на те, що в системах із президентською формою правління уряд зазвичай є меншим. Однією з причин цього може бути схильність систем із парламентською формою правління до утворення коаліційних урядів, у яких численні партії висувають вимоги від імені своїх виборців та відстоюють їхні пріоритети в обмін на підтримку уряду. З другого боку, країни з парламентською формою правління, схоже, розвиваються швидше, ніж країни з президентською формою правління. Проте в посткомуністичних країнах системи з президентською формою правління, схоже, мають додаткову ваду: прагнення до централізації владних повноважень аж до утворення деспотичних режимів за демократичним фасадом. Економісти Роджер Маєрсон, Жерар Роланд і Тимофій Милованов провели чудовий огляд переваг і недоліків різних форм правління на прикладі посткомуністичних країн⁽⁸⁵⁾.

Прочитайте:

«Україні не обійтися без справжньої конституційної реформи»

Роджер Маєрсон, лауреат Нобелівської премії з економіки 2007 року, у своїх інших роботах пропонував практичну структуру, що спирається на концепцію стримувань і противаг. З огляду на масштабні проблеми, пов'язані з

корупцією в країнах із перехідною економікою, одним із логічних рішень могло б стати відмежування відповідальності за діяльність уряду від відповідальності за розслідування кримінальних правопорушень і притягнення винних до кримінальної відповідальності. Перше з цих повноважень можна було б закріпити за прем'єр-міністром, а друге — за президентом. В основі цієї пропозиції лежить той принцип, що наявність окремого владного органу, який відповідає за розслідування корупційних діянь, суттєво обмежує можливості для порушення закону навіть у країнах з усталеною системою права, не кажучи вже про країни, що лише почали процес демократизації.



В основі діяльності нашого уряду лежить система стримувань і противаг.

Точно... Ви не стримуєтесь, а ми, на противагу, розплачуємось.

Американський політичний комікс *Shoe*. Автори: Гері Брукінс і Сьюзі Макнеллі (випуск від 5 квітня 2010 р.)

с. *Незалежна судова гілка влади*

Контроль над призначенням суддів, попри всю його важливість, — далеко не єдиний чинник, що забезпечує функціонування судів як системи стримувань і противаг. Дослідження економістів раз у раз показують, що незалежність судової влади є одним із вирішальних чинників економічного процвітання. Повинно бути зрозуміло, що під «незалежністю» ми маємо на увазі реальну незалежність (де-факто, тобто незалежність існує насправді), а не тільки формальну незалежність, що прописана в законі, але може не виконуватися на практиці (де-юре, тобто юридично встановлена незалежність) ⁽⁸⁶⁾. Незалежність судової влади спирається на такі засади:

- i. **Розподіл влади.** Судова гілка влади не повинна мати жодних контактів із політичними партіями — особливо тими, що перебувають при владі, — і повинна обмежувати свою взаємодію з виконавчою гілкою питаннями безпеки, фінансового забезпечення та адміністрування.
- ii. **Гарантована оплата праці.** Заробітна плата суддів має бути зафіксована і гарантована.
- iii. **Гарантія зайнятості до виходу у відставку або завершення строку повноважень.** Судді можуть бути звільнені або відсторонені лише на підставах недієздатності або вчинення дій (як-от одержання хабарів), що унеможлиблюють виконання ними своїх обов'язків.
- iv. **Відкритість суду.** Громадяни повинні мати право на присутність під час судового розгляду в будь-який час та доступ до судових рішень. Для забезпечення справедливого судового розгляду до представників засобів масової інформації повинні застосуватися правила й принципи, що надають їм максимальну свободу у висвітленні судових процесів.
- v. **Обов'язковість доведення вимог закону до відома громадськості.** Навіть зацікавлена та небайдужа громадськість не зможе змусити політичних лідерів та органи влади нести відповідальність за свої дії чи бездіяльність, якщо вона не знатиме, які саме вимоги до них висуває національне та міжнародне право.
- vi. **Чесний процес добору суддів.** Суддів слід добирати з-поміж людей «добросовісних» і «здібних», які мають «належну підготовку та кваліфікацію», без жодної дискримінації.

Останній принцип має застосовуватись незалежно від того, чи цей добір здійснюється шляхом призначення чи обрання. Обрання суддів здебільшого необізнаними виборцями — це досить проблематичне питання, якщо взяти до уваги складність якісного здійснення правосуддя та неприпустимість здійснення політики з суддівського крісла.

d. Незалежний центральний банк

Однією з вад демократичної системи (яка, однак, не переважає її численні переваги) є схильність політиків, які беруть участь у виборах, приймати рішення, що приносять вигоди зараз коштом набагато більших витрат, які доведеться здійснювати в майбутньому, коли вони вже відійдуть від

влади. Наслідком цього короткого горизонту планування може стати збільшення державних видатків без відповідного підвищення податків. Маючи справу з такою дилемою, політики часто намагаються «профінансувати» свої видатки, наказуючи центральному банку здійснити емісію. Як ми вже побачили в елементі 5 частини 2, надмірна емісія призводить до інфляції, а часом і до гіперінфляції. Економічна теорія та накопичений досвід показують, що інфляція сповільнює економічний розвиток і зростання добробуту громадян на багато років наперед, змінюючи стимули та вносячи невизначеність, яка ускладнює формування планів на майбутнє. А незалежність центрального банку, що дає йому змогу опиратись тискові з боку політиків, сприяє зниженню та стабілізації цін і прискоренню темпів зростання.

е. *Захист прав власності*

У XVII столітті філософ Джон Лок називав право володіти приватною власністю та користуватись нею «природним», а «охорону власності» — «великою та головною метою», заради якої люди створюють уряди. Положення про захист права власності містяться в конституціях майже всіх держав. Ось кілька прикладів:

- i. Хартія основних прав Європейського Союзу містить таке положення:
«Кожна людина має право володіти, користуватись і розпоряджатись своєю законно придбаною власністю, а також заповідати її. Ніхто не може бути позбавлений своєї власності, крім як у суспільних інтересах і на умовах, установлених законом, за умови надання справедливої та своєчасної компенсації за її втрату».
- ii. Часто цитують таке положення Конституції США: «Нікого не можна... позбавляти життя, свободи чи власності крім як у встановленому законом порядку; приватну власність не можна відбирати для громадських потреб без справедливої винагороди».
- iii. Ще яскравішим прикладом є таке положення Конституції Російської Федерації: «Право приватної власності охороняється законом. Кожна людина має право мати майно у власності, володіти, користуватись і розпоряджатись ним як одноосібно, так і разом з іншими особами. Ніхто не може бути позбавлений свого майна, крім як за рішенням суду. Примусове відчуження майна для державних потреб може бути здійснене

лише за умови попереднього та рівноцінного відшкодування».

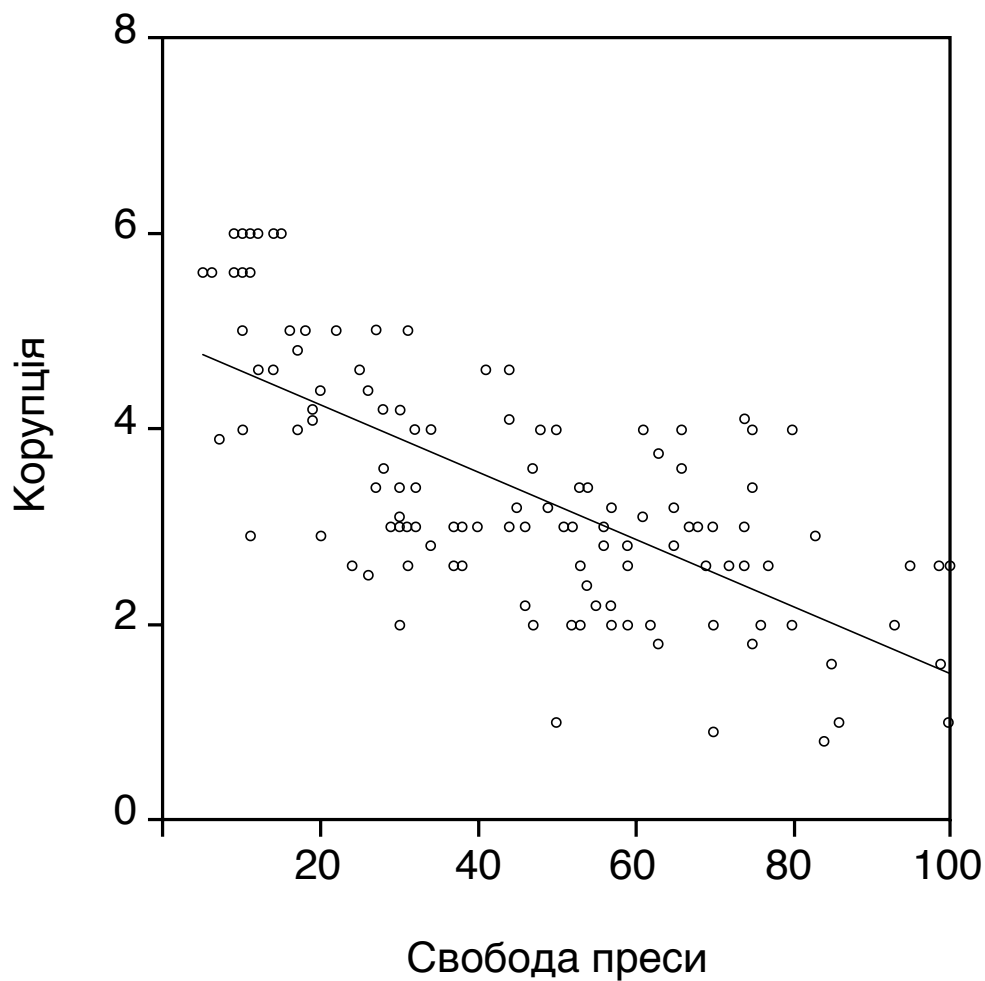
На жаль, чимало з цих слів, як каже прислів'я, «не варті того паперу, на якому їх надруковано». Уряди часто руйнують самі основи захисту права власності. Такі словосполучення, як «суспільні інтереси», «справедлива компенсація» або «рівноцінне відшкодування», можуть тлумачитись по-різному. Уряди часто вдаються до регуляторних заходів для вилучення приватної власності або забезпечення контролю над нею без компенсації, навіть якщо власник майна нічиїх прав не порушував. Суди зазвичай не заперечують проти відбирання приватної власності в такий спосіб, якщо законодавчий орган заявив, що це робиться «в суспільних інтересах», або якщо після такого відбирання власник не втратив можливості як і раніше користуватись своїм майном. Найважчою проблемою є відбирання майна де-факто, коли суто технічно його власник не змінюється, але використання майна в різних цілях не дозволяється. Який сенс, наприклад, бути «власником» нерухомості біля пляжу, якщо нормативно-правовий акт забороняє будівництво на цій земельній ділянці?

Отже, для сприяння економічному зростанню недостатньо просто прописати захист права власності в законі чи навіть конституції. Ці права мають бути надійними та переконливими для потенційних інвесторів. Економічні дослідження показали, що захист прав власності найбільше сприяє економічному зростанню тоді, коли він поєднується з незалежністю судів та високим рівнем стримувань і противаг у структурі влади.

f. *Гарантії свободи слова та друку*

Стимування та противаги мають бути не просто присутні у структурі влади: їх дотримання необхідно контролювати ззовні. Це стосується, зокрема, так званої «корупції за змовою», коли до кримінальної відповідальності може бути притягнутий як той, хто давав хабар, так і той, кому його давали. Така ситуація значно ускладнює збирання доказів, оскільки ні в кого з причетних осіб немає стимулу зраджувати іншого. І хоча тут можна було б послатись на дані статистичних досліджень, зв'язок між вільною пресою та загальною ефективністю урядування (а отже й більшою економічною успішністю) дуже вдало показано на простому графіку, поданому нижче. Не дивно, що авторитарні режими погрожують журналістам цензурою, арештом чи навіть смертю.

Рисунок 22. Свобода преси сприяє зменшенню корупції

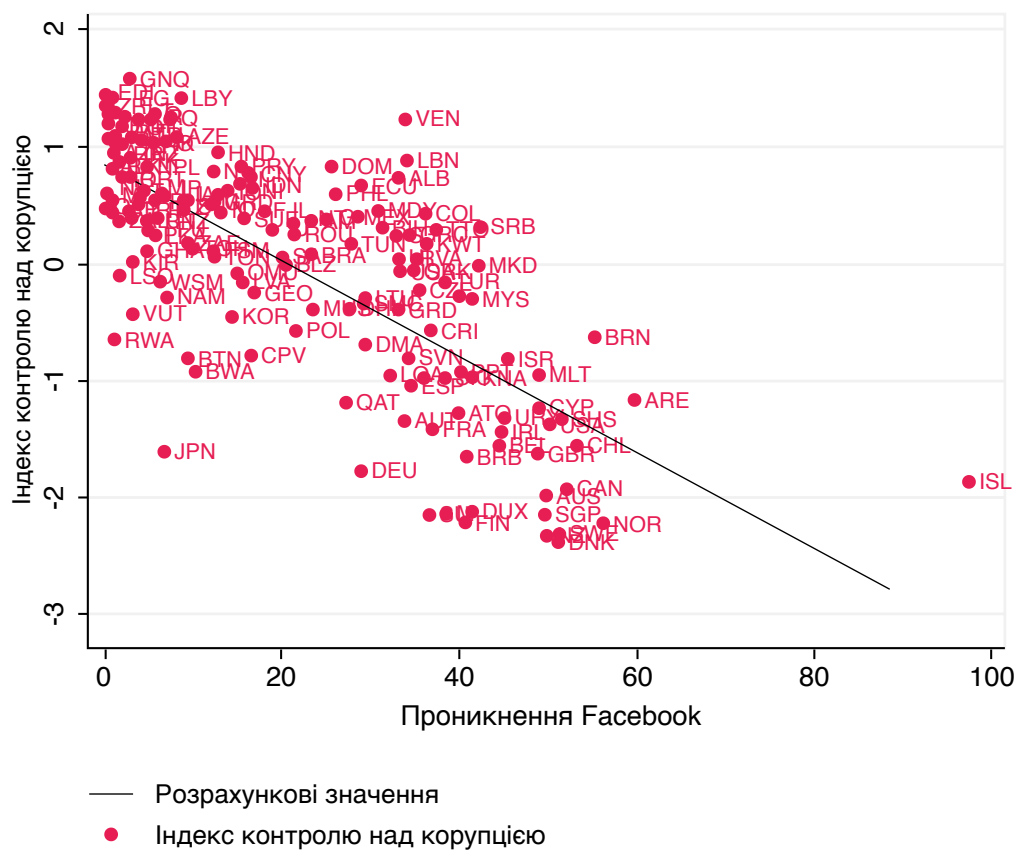


Джерело: Aymo Brunetti, Beatrice Weder, "A free press is bad news for corruption," *Journal of Public Economics*, (2003), 87(7): 1801–1824, 10.1016/S0047-2727(01)00186-4.

Протягом двох останніх десятиліть розвиток технологій дає дедалі більшій кількості громадян можливість контролювати владу та забезпечувати її підзвітність. Ось простий графік, який показує очевидне співвідношення між часткою користувачів Інтернету та низьким рівнем корупції (на ньому Facebook

символізує всі соціальні мережі).

Рисунок 23. Соціальні мережі сприяють зменшенню корупції



Джерело: C.K. Jha, & S. Sarangi "Does social media reduce corruption?", *Information Economics and Policy*, Volume 39 (June, 2017): 60–71.

Очевидно, що «Великий китайський фаєрвол» відіграє значну роль у здійсненні контролю над китайським суспільством. Не менш очевидною є й величезна роль соціальних мереж у багатьох країнах із перехідною економікою, які уможливлюють акції протесту громадян проти урядових зловживань. Як

приклад можна навести протести під гаслом #RejectSerzh, що відбувались у Вірменії навесні 2018 року, та Євромайдан в Україні у 2013–2014 роках⁽⁸⁷⁾.

Свобода преси — це не просто відсутність тиску на ЗМІ та погроз на адресу журналістів. Проблема контролю з боку уряду над телебаченням та його використання для ведення пропаганди є актуальною для багатьох країн. Ще одним приводом для занепокоєння є купівля багатими політиками газет, телеканалів і радіостанцій. Цьому процесові могла б успішно протидіяти раціональна державна політика, хоча створення перешкод для приватних власників — це завжди сумнівна справа.

g. Свобода пересування, інвестування та торгівлі

Свобода конкурувати в підприємницькій сфері та здійснювати вільний обмін є наріжним каменем економічної свободи та поступу. Контроль над цінами, перепони на шляху відкриття власної справи та входження в новий бізнес або обмеження можливості розпочати професійну діяльність, закони, що стримують торгівлю товарами та послугами з іншими країнами, а також інші заходи державного регулювання, що обмежують торгівлю, не можуть вважатись раціональною економічною політикою. Ліцензування професійної діяльності (тобто отримання від урядових органів дозволу на здійснення професійної діяльності в певній сфері; яскравий приклад із реального життя — ліцензування діяльності з заплітання волосся в коси) — це потужний інструмент протидії конкуренції, який обмежує можливості для працевлаштування, зокрема представникам найменш забезпечених груп населення. Якщо йдеться про захист усього населення, набагато кращим варіантом є сертифікація: вона дає інформацію про те, яке навчання пройшов працівник, але залишає на розсуд споживача оцінювання актуальності цього навчання. Завдяки їй покупці мають інформацію, необхідну для здійснення раціонального вибору, а інші суб'єкти мають нагоду продемонструвати свої здібності в діловій сфері. А от наслідком ліцензування неодмінно стане обмеження торгівлі та закріплення за наявними постачальниками монопольних прав.

Свобода торгівлі — основоположне право людини, як і свобода слова та свобода віросповідання. Не існує підстав для того, щоб забороняти громадянам торгувати з тими, хто пропонує їм найкращі умови, навіть якщо торговельні партнери мешкають в іншій країні.

Вільна торгівля в режимі взаємності, коли обидва партнери можуть

вільно торгувати своїми товарами один з одним, очевидно, є вигідною; однак — і з цим згодні всі економісти — вільна торгівля залишається вигідною й без взаємності. У будь-якому разі, ліквідація перешкод на шляху вільного імпорту товарів до країни неодмінно підвищить рівень життя її громадян *незалежно від політики торговельних партнерів цієї країни*. Логіку такої «односторонньої вільної торгівлі» чітко видно з такого вислову однієї з найвидатніших економістів ХХ століття Джоан Робінсон (1903–1983):

«Навіть якщо ваш торговельний партнер засипає свої порти камінням, щоб вантажні судна не могли зайти до них, ви не покращите своє становище, засипаючи камінням власні гавані».

Під час громадських обговорень свободу торгівлі, свободу пересування та свободу інвестування часто намагаються обговорювати як окремі теми. Це, однак, не так. Якщо в одній країні платити робітникам менше, ніж у сусідній, ці три свободи почнуть взаємодіяти між собою. Робітники постараються переїхати туди, де заробіток вищий, а інвестори, намагаючись скористатись дешевизною робочої сили, вкладатимуть кошти в країни з нижчою заробітною платою, адже вироблені в ній товари коштуватимуть на світовому ринку дешевше. Блокування будь-якого з цих напрямків руху лише посилить тиск за іншими напрямками.

h. Точки опори зовні

Виборці — як і всі економічно грамотні люди — приймають рішення, порівнюючи витрати та вигоди. Політики, як уже зазначалося, часто орієнтуються у своїх рішеннях на дуже короткострокову перспективу, яка обмежується датою наступних виборів. Цей дисбаланс ускладнює проведення державної політики, що передбачає здійснення витрат зараз в обмін на значно більшу вигоду у віддаленому майбутньому. Така непослідовність у часі заважає політикам брати на себе зобов'язання у сфері державної політики, в які можна було б повірити. Крім того, впливові кола часто спонукають політиків до дій, що мають на меті одержання користі вузьким колом зацікавлених осіб коштом широкого загалу.

Одним із можливих рішень для далекоглядних лідерів є вступ до міжнародної організації, умовою членства в якій є ведення раціональної

політики: відсутність простору для маневру зробить тиск з боку впливових кіл менш результативним. Таких організацій є багато: Європейський Союз (ЄС) накладає обмеження на своїх учасників щодо розмірів бюджетного дефіциту і державних позик та вимагає від них створення єдиної правової системи — *acquis communautaire*. Попри те, що політика ЄС у деяких сферах (зокрема, субсидіювання сільгоспвиробників у межах Спільної сільськогосподарської політики) може бути не вигідною (чи навіть суперечити принципам економічної науки), вона зазвичай усе одно краща за ту політику, яку могло б проводити чимало посткомуністичних країн, якби вони не мали перспективи членства в ЄС. Ті країни, що обґрунтовано розраховували на вступ до ЄС, здійснили чимало болісних реформ, які в кінцевому підсумку пішли їхнім громадянам на користь⁽⁸⁸⁾.

Позитивний вплив можуть справити й інші організації, як-от: НАТО, Світова організація торгівлі, Європейський суд з прав людини, Організація економічного співробітництва та розвитку та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів. Велику роль у забезпеченні проведення урядами політики, що сприяє економічному зростанню, відіграє Міжнародний валютний фонд (МВФ). Зазвичай країни звертаються до МВФ по допомогу тоді, коли надмірні державні видатки вже призвели до валютної кризи й держава більше не має змоги залучати кошти до бюджету на міжнародних ринках кредитних ресурсів. Один із прикладів — криза в Греції у 2010–2018 роках. Лише тиск із боку МВФ та Європейського центрального банку змусив уряд країни здійснити необхідні реформи.

Позитивний вплив на діяльність уряду можуть справляти звичайні зовнішні рейтинги — навіть без приєднання до міжнародних організацій. Зокрема, Грузія дуже пишається своїм місцем у першій десятці рейтингу Світового банку щодо легкості ведення бізнесу, а діяльність міністрів уряду оцінюється за реалізацією реформ, що сприяють поліпшенню цього рейтингу.

Частина 3. Підсумкові міркування

Запровадження окреслених вище положень посилить захист прав приватної власності, сприятиме конкуренції, зміцнить федералізм, допоможе контролювати державні видатки та запозичення й одночасно обмежить схильність політиків до задоволення вимог організованих груп тиску. Це стане кроком у напрямку до формування системи державної влади на основі взаємної згоди, а не права на привласнення. При цьому, однак, не можна забувати про ще одну важливу проблему: викладені вище пропозиції спрацюють лише в тому разі, якщо громадяни наполягатимуть на дотриманні духу, а не букви закону.

Про те, що може піти не так, можна судити зі зробленої в Конституції Гватемали невдалої спроби зменшити рівень корупції в судовій системі й ослабити вплив політиків та їхніх друзів на суддів. У сфері добору суддів великі повноваження було покладено на деканів юридичних факультетів. Наслідком цієї «реформи», як і передбачали циніки, стала корупція в призначенні деканів. Ті, хто прагнув мати вплив на судову владу, фінансували виборчі кампанії професорів, які домагались обрання на деканські посади й боролись за голоси студентів, організовуючи для них пишні вечірки. Стрімко зросла й кількість юридичних вишів, причому деякі з них існували лише на папері⁽⁸⁹⁾.

Завершимо ми цю главу висловом, який приписують багатьом авторам. Найбільш вдало він прозвучав із вуст Олдоса Гакслі в 1956 році, коли він представляв радіоспектакль за своєю книжкою «Який чудесний світ новий!»:

«Вічна пильність — ціна не лише свободи, але й звичайної людяності».

У 2-й та 3-й частинах ішлося про добробут держав. Останній розділ цієї книги присвячений особистому добробутові: у ньому буде розглянуто суто практичні дії, які допоможуть вам підвищити рівень свого життя.

ЧАСТИНА 4.

Дванадцять ключових елементів управління особистими фінансами



Елементи:

1. Визначте свою порівняльну перевагу.
2. Розвивайте навички, підходи та підприємницькі здібності, що збільшують продуктивність і підвищують цінність ваших послуг в очах інших.
3. Складайте бюджет, щоб витратити гроші ефективно та регулярно заощаджувати.
4. Не вкладайте кошти в активи, строк фінансування яких перевищує строк їх корисної служби.
5. Два способи ефективнішого використання коштів: уникайте заборгованості за

- кредитними картками та по змозі купуйте вживані товари.
6. Почніть щомісяця відкладати гроші на **ощадний рахунок^(?)** на випадок надзвичайних ситуацій або на «чорний день».
 7. Отримуйте додатковий дохід від складних відсотків.
 8. Диверсифікуйте свої вкладення — не кладіть всі яйця в один кошик.
 9. **Індексні взаємні інвестиційні фонди^(?)** або індексні біржові інвестиційні фонди (англ. Exchange Traded Fund, ETF) допоможуть вам збільшити капітал без надмірного ризику.
 10. Для довгострокового інвестування купуйте акції, але якщо вас цікавлять короткострокові вкладення, збільшуйте частку інвестицій в облігації або банківські вклади.
 11. Приймаючи рішення стосовно придбання нерухомості, отримання освіти, а також інші інвестиційні рішення, вживайте заходів, які допоможуть знизити ризики.
 12. Для більш ефективного управління ризиками користуйтеся інструментами страхування.

Вступ

У порівнянні з посткомуністичними країнами, у країнах Європейського Союзу значно вищий рівень доходів населення. Проте багато людей у країнах Західної Європи (а ще більше — в бідніших країнах) зазнають фінансових труднощів. Як таке може бути? Відповідь полягає в тому, що фінансова нестабільність здебільшого є результатом вибору, який ми робимо, а не доходів, які ми отримуємо.

Якщо ви не будете керувати власними фінансами, тоді вони будуть керувати вами. Як говорив Йогі Берра, великий американський філософ (а ще зірка бейсболу), «ви повинні бути дуже обережними, якщо не знаєте, куди йдете, інакше ви можете туди не дійти»⁽⁹⁰⁾. Іншими словами, кожному з нас потрібен план. Якщо в нас його нема, ми можемо опинитися не там, де треба. Дванадцять елементів із частини 4 цілком можуть лягти в основу здійсненого плану. У них містяться практичні поради (дії, що можна виконати просто зараз), які допоможуть вам приймати правильні фінансові рішення незалежно від вашого віку, рівня доходів чи життєвого досвіду.

Часто здається, що особисті фінансові та інвестиційні рішення існують окремо від світу економіки. Але це не так. Як показано в елементі 1, принцип порівняльних переваг,

який пояснює, чому країни отримують вигоди від спеціалізації на виробництві певних товарів або послуг (які вони роблять найкраще), також пояснює й те, чому ви як окрема особа можете виграти від спеціалізації на тому, що у вас добре виходить і що цінують інші. Аналогічно, якщо говорити про досягнення добробуту протягом певного періоду часу, то підприємництво, фінансова відповідальність, планування кар'єри та інвестиції в капітал (особливо людський) так само цінні для окремої особи, як і для країни.

Описані в цій частині принципи, рекомендації та інструменти можна розділити на чотири категорії: в елементах 1 і 2 йдеться про те, як більше заробляти; в елементах 3–6 — як ефективніше використовувати свій дохід; в елементах 7–10 — як отримати більший дохід від інвестицій; в елементах 11 і 12 — як управляти ризиками.

Викладені тут поради — прості, практичні та зрозумілі. Вони не зроблять вас миттєво успішним фінансистом чи мільйонером, але допоможуть уникнути серйозних фінансових помилок. Існують складніші плани. Однак прагнення до досконалості часто перешкоджає здійсненню позитивних дій. Інколи ті, хто думає, що не має часу або досвіду для розробки надійного фінансового плану, не застосовують навіть прості рекомендації, що допоможуть уникнути серйозних фінансових проблем. Такі рекомендації містяться в цьому розділі.

Життя — це постійний вибір. Ми хочемо допомогти вам покращити вміння вибирати ті варіанти, що зроблять ваше життя більш успішним. Джон Мортон, один із провідних фахівців у сфері економічної освіти в Сполучених Штатах Америки, стверджує:

*«Я завжди казав своїм студентам, що життя — це не лотерея й не **гра з нульовою сумою**^(?). Не можна досягти успіху, забравши його в когось іншого. Ваш успіх залежить від вашого вибору, а вибір має наслідки».*

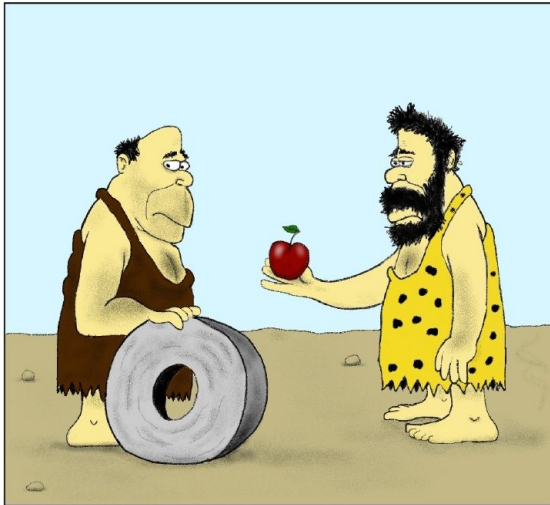
Перш ніж розглянути, як робити правильний фінансовий вибір і отримувати максимальну вигоду від наявних ресурсів, ми хочемо поділитися деякими міркуваннями про важливість грошей і багатства. Щоб добре жити, недостатньо лише заробляти гроші. Існують складники щастя, набагато важливіші за них. Це такі нефінансові активи, як успішний шлюб, сім'я, друзі, робота, що приносить задоволення, а також релігійні переконання та цікаві захоплення⁽⁹¹⁾. Отже, бездумна гонитва за грошима й багатством не має сенсу.

Водночас, у бажанні стати багатшим нема нічого поганого. Це бажання

притаманне не лише тим людям, яких цікавить тільки особистий добробут у вузькому сенсі слова. Наприклад, мати Тереза хотіла б стати багатшою, щоб мати змогу більше допомагати бідним. Багато людей хотіли б стати багатшими, щоб мати змогу жертвувати більше грошей релігійним, культурним і благодійним організаціям або більше допомагати літнім батькам. Якими б не були наші життєві цілі, їх легше досягти, коли в нас менше боргів і більше грошей. Отже, у всіх нас є стимул навчитися приймати ефективніші фінансові рішення.

ЕЛЕМЕНТ 4.1.

Визначення своєї порівняльної переваги



Принцип порівняльних переваг найчастіше використовується для того, щоб пояснити, чому міжнародна торгівля дає змогу людям у різних країнах досягти вищого рівня життя. Як показано в елементі 4 частини 1, спеціалізація відповідно до закону порівняльних переваг дає змогу торговим партнерам збільшувати обсяг виробництва та досягати вищого рівня доходів. Коли окремі люди розглядають професійні та ділові можливості,

принцип порівняльних переваг є не менш важливим.

Так само як і країни, люди зможуть досягти вищого рівня доходів, якщо будуть спеціалізуватися, тобто зосередять свої зусилля на тій діяльності, в якій вони мають порівняльну перевагу. Подумайте про взаємозв'язок між вашими навичками та альтернативними витратами. Розгляньмо крайній випадок і припустімо, що ви краще за всіх виконуєте будь-який вид продуктивної діяльності. Чи означає це, що ви повинні витрачати час на кожен із них? Або візьмімо інший крайній випадок: хтось щось робить гірше за всіх. Чи правильно вважати, що ця людина не зможе отримати вигоду від спеціалізації, тому що не здатна успішно конкурувати в жодному виді діяльності? Відповідь на обидва запитання — ні.

Незалежно від ваших талантів, у певних сферах ваша продуктивність буде вищою, ніж в інших, якщо врахувати альтернативні витрати. Аналогічно, якою б низькою не була ваша продуктивність, ви зможете виробляти певні товари або послуги за нижчою ціною, ніж інші люди. Ви зможете успішно конкурувати в певних сферах і отримувати вигоду від спеціалізації на тому, в чому маєте порівняльну перевагу.

Ваша порівняльна перевага визначається вашими відносними, а не абсолютними здібностями. Наприклад, Марк Цукерберг, співзасновник Facebook, володіє не лише здібностями успішного новатора та підприємця, а й усіма якостями, необхідними для того, щоб бути видатним програмістом. Щоб створити популярну соціальну мережу в кімнаті гуртожитку в Гарварді, знадобилися неабиякі навички програмування та величезний творчий потенціал. Хоча Цукерберг був висококваліфікованим програмістом, однак його конкурентна перевага полягала в розробці інноваційних функцій соціальної мережі Facebook. Так само, хоча програмісти, які працюють у Facebook, напевно, менш кваліфіковані, ніж Цукерберг, проте їхні порівняльні переваги — у програмуванні, а не в управлінні компанією (чи роботі з інвесторами).

Люди завжди будуть мати успіх, якщо в них справді добре виходить те, що високо цінують інші. Це пояснює, чому такі люди, як Цукерберг, можуть заробляти неймовірні суми грошей. У 2007 році, коли йому виповнилося всього лише 23 роки, він став наймолодшим у світі мільярдером, який заробив свій капітал власними силами⁽⁹²⁾.

Декому може здаватися, що вони знаходяться в невігідному становищі, коли вступають у торговельні відносини з тими, хто заробляє набагато більше. Але пам'ятайте, що торгівля вигідна обом сторонам. Загалом, чим успішніші й багатші люди, з якими ви підтримуєте торговельні відносини (робота на когось теж передбачає такі відносини), тим краще для вас, адже зазвичай ваші послуги для них цінніші, ніж для тих, хто менш

успішний та багатий. Наприклад, якби автори цієї книжки були букінг-агентами, то ймовірно обрали б роботу з Бйорк, «Роллінг Стоунз» або U2, ніж з іншими музикантами, — так ми майже напевне заробили б більше грошей.

Найгірше, що ви можете зробити, — це переконатися або дати переконати себе, що ви є жертвою обставин і тому не можете досягти успіху завдяки власним зусиллям та ініціативі. Дехто починає свою кар'єру, маючи менше переваг, ніж інші, але навіть вони можуть досягти дуже високих результатів, якщо докладуть зусиль і підійдуть до справи з розумом. Вам потрібно взяти на себе відповідальність за свій професійний розвиток і спланувати, як ви можете у найкращий спосіб розвивати власні таланти й використовувати ринкове співробітництво для досягнення поставлених цілей. Ніхто не подбає про ваш особистий успіх більше, ніж ви самі. Так само ніхто інший не знає більше про ваші інтереси, навички та цілі.

Зазвичай ми сприймаємо витрати як щось таке, що має бути якомога нижчим. Але пам'ятайте, що витрати віддзеркалюють найдорожчу альтернативну можливість, від якої ми відмовляємося, коли робимо вибір. Отже, коли у вас є привабливі альтернативи, ваш вибір буде витратним. Чи варто влаштуватися на цю роботу в Starbucks, щоб трохи заробити у вільний від навчання час? Або краще пройти додатковий курс навчання, щоб швидше отримати диплом про вищу освіту? Обидва варіанти привабливі. До того ж, коли ви вдосконалюєте свої навички й привабливість ваших можливостей зростає, вибір між кількома варіантами стає більш витратним.

І навпаки, ваші витрати будуть низькими, якщо у вас обмаль гарних варіантів вибору. Наприклад, дуже ефективним способом зниження витрат на читання цієї книжки буде потрапити з нею до в'язниці, де читання — єдина можливість, яку ви маєте, крім можливості просто дивитися на стіну. Авжеж, це погана ідея. Це знизило б витрати на виконання однієї справи (на нашу думку, дуже корисної), виключивши можливість вибору багатьох інших привабливих варіантів. Краще збільшувати кількість своїх можливостей, а не зменшувати її.

Молодих людей заохочують отримувати добру освіту, щоб пізніше в їхньому житті з'явилися більш привабливі можливості. Добра освіта загалом збільшить вашу продуктивність і ту суму, яку роботодавці будуть готові вам платити. Вона підвищить ваш дохід, але водночас це означає, що вам доведеться відмовитися від деяких привабливих пропозицій, сподіваючись отримати в майбутньому ще кращі пропозиції з працевлаштування.

Для того, щоб приймати правильні рішення щодо вибору професії, недостатньо

з'ясувати, що ви вмієте робити найкраще. Також надзвичайно важливо зрозуміти, що вам справді до душі, тобто яка продуктивна діяльність приносить вам найбільше задоволення. Якщо вам подобається ваше заняття і ви вважаєте його важливим, ви з радістю будете працювати більше й вдосконалювати свої вміння. Отже, компетентність і пристрасть до того чи іншого виду діяльності зазвичай ідуть пліч-о-пліч. Ба більше, мірою справжнього багатства є реалізація особистого потенціалу. Наприклад, автори цієї книжки (всі економісти) із задоволенням знаходили відповіді на економічні питання та ділилися своїми знаннями в такий спосіб, щоб допомогти іншим краще зрозуміти механізми функціонування світової економіки, в яких ми розібралися на професійному рівні. Попри те, що ми витратили на цю роботу багато часу, загалом вона була приємною. Не всі зрозуміють те, чим ми займаємося. Однак завдяки нашим інтересам, задоволення, яке ми отримуємо від своєї роботи, з лишком компенсує складнощі.

ЕЛЕМЕНТ 4.2.

Підвищення своєї цінності для інших

Розвивайте навички та здібності (зокрема підприємницькі), формуйте життєві переконання, що збільшують продуктивність і підвищують цінність ваших послуг для інших людей.

В умовах ринкової економіки фінансовий успіх показує здатність людини надавати іншим цінні для них блага. Це рівною мірою стосується як працівників, так і підприємств. Якщо ви прагнете високих доходів, вам треба з'ясувати, як надавати іншим послуги, які вони високо цінують.

Як наголошувалося раніше, поглиблені знання, вищий рівень кваліфікації та досвід зазвичай підвищують продуктивність і збільшують здатність людини надавати іншим цінні для них послуги. Як наслідок, інвестиції в людський капітал — освіту, підготовку та інші форми набуття навичок — можуть поліпшити як продуктивність, так і доходи. Однак інші особисті якості також впливають на продуктивність. Дві найважливіші з них — це особисті життєві переконання та підприємницьке мислення. Важливість цих двох рис як джерела продуктивності тісно пов'язана з поняттям, яке психологи називають емоційним інтелектом (EQ). Сьогодні багато психологів вважають емоційний інтелект важливішим вирішальним чинником особистого успіху, ніж коефіцієнт розумового розвитку (IQ)⁽⁹³⁾. Економісти часто не звертають належної уваги на ці життєво важливі джерела особистої продуктивності⁽⁹⁴⁾.

Як особистий підхід людини впливає на її продуктивність та успішність? Розгляньмо наступний простий мислений експеримент. Припустімо, що роботодавець оцінює двох потенційних працівників. Перший має такий набір якостей: чесність, надійність, наполегливість, повага до інших, бажання вчитися та вдосконалюватися, вміння працювати з іншими, сумлінність, відданість. Другий має інший набір якостей: неповага до інших, ненадійність, сварливість, презирливе ставлення до освіти, вживання ненормативної лексики, перекладання провини на інших, нечесність, а також залежність від алкоголю та наркотиків. Кого б ви найняли на місце роботодавця? Цілком передбачувано, що більшість найняла б першого кандидата, тому що його особисті якості орієнтовані на успіх. За інших рівних умов працівники з такими позитивними рисами

характеру більш продуктивні. І навпаки, другий набір якостей орієнтований на невдачу. Вони підриватимуть продуктивність працівника та його здатність співпрацювати з іншими.

Якщо ви прагнете до успіху, вам треба розвивати та вдосконалювати перший набір якостей. Вони повинні стати вашими звичками — основними цінностями вашого життя. Не менш важливо повністю позбутися другого набору. Не дозволяйте нікому — включно з друзями, — переконати вас у тому, що будь-яка якість, що призводить до невдачі, є «крутою». Це шлях до неприємностей, оминайте його.

Однак є й добрі новини: ви можете вибрати якості, орієнтовані на успіх, а не на невдачу. До того ж, ви можете зробити це, незалежно від вашого соціального походження, поточного доходу, освітнього рівня або кар'єрного вибору. Ваші якості справляють величезний вплив на ваш майбутній фінансовий успіх. Позитивні якості допоможуть вам подолати інші несприятливі фактори, як-от низький рівень освіти або скрутне фінансове становище в дитинстві.

Відео:

«Економіка у фільмі „Мисливці за привидами“»

Звичайно, якщо ви вибираєте якості, орієнтовані на невдачу, ви можете звинувачувати інших: вашу сім'ю, район проживання, школи, які ви відвідували, або суспільство в цілому. Ці фактори можуть кожного разу впливати на ваш вибір, але вони його не визначають. Формування ваших життєвих переконань та розвиток особистих якостей — під вашим контролем. Якщо ви вирости в несприятливому середовищі, вам може бути важче розвинути й проявляти такі риси. Однак людина, яка долає наслідки негативного середовища, викликає захоплення й повагу майже в кожного. Труднощі в минулому можуть навіть стати передумовою для досягнення вами успіху, якщо ви вирішите розвивати у собі позитивні якості.

Відео:

«Бідність та підприємництво»

Дехто з вас, можливо, подумає: «Мої якості — це моя справа. Ніхто не буде вказувати мені, що робити, або впливати на мою поведінку». Припустімо, що підприємець — назвімо його Михайлом, — вважає так само. Михайло ігнорує бажання споживачів і натомість пропонує їм те, що, на його думку, вони мали б цінувати. Михайло вільний зробити такий вибір, але якщо він так учинить, він заплатить ціну у вигляді зниження продажів, що, можливо, навіть призведе до збитків і банкрутства підприємства. Так само, потенційні працівники вільні «чинити по-своєму». Вони можуть не звертати уваги на те, як їхні якості та поведінка впливають на продуктивність і можливості працевлаштування. Однак як і бізнес, що ігнорує бажання споживачів, так і люди, які ігнорують вплив особистих якостей та поведінки на їхню продуктивність, розплачуються за це обмеженими можливостями та низькими доходами. Жоден із нас не може існувати ізольовано від зовнішнього світу. Якщо ми хочемо отримувати дохід у результаті співпраці з іншими, ця співпраця має відбуватися у такий спосіб, щоб наші послуги мали для них цінність.

Відео:

«Сонячні підприємці з Гаїті»

Висновок простий: орієнтовані на успіх якості є надзвичайно важливим чинником фінансового успіху. Такі якості неможливо придбати. Ніхто не може вам їх надати. Ви повинні вирішити розвивати їх та застосовувати у щоденному житті. Крім того, якщо ви це зробите, ви з високою ймовірністю досягнете суттєвого економічного успіху. Однак правильним є й протилежне твердження: якщо у вашому житті значною мірою присутні якості з набору, орієнтованого на невдачу, то майже неминуче в майбутньому вас чекають фінансові неприємності та особистий гіркий досвід.

Підприємницьке мислення також є особистою рисою, що може підвищити вашу продуктивність. Підприємливість часто пов'язується з прийняттям рішень у комерційній діяльності, але насправді всі ми є підприємцями. Ми постійно приймаємо рішення про розвиток і застосування знань, навичок та інших ресурсів, що знаходяться під нашим контролем. Наш фінансовий успіх залежатиме від результатів таких рішень.

Якщо ви прагнете до фінансового успіху, мисліть як підприємець. Інакше кажучи, зосередьтеся на тому, як розвивати й використовувати свої таланти та мобілізувати наявні ресурси, щоб надавати іншим блага, які вони високо цінують.

Відео:

«CreAction»

Надання іншим товарів і послуг, цінність яких значно перевищує їхню вартість, — запорука фінансового успіху. Розгляньмо гіпотетичний випадок агента з земельної власності Роберта Джонса. Джонс купує великі ділянки землі й ділить їх на менші частини, на яких будує різноманітні об'єкти інфраструктури: дороги, системи очищення стічних вод, поля для гри в гольф та парки. Джонс отримає прибуток, якщо він зможе продати ці ділянки за ціною, що перевищує вартість землі, побудованих ним об'єктів і витрат на робочу силу, включно з неoderжаним доходом від невикористаного найкращого альтернативного варіанту. Якщо його дії будуть прибутковими, вони підвищать цінність ресурсів і допоможуть іншим, надаючи їм кращі ділянки для забудови, ніж ті, які доступні в інших місцях. Фінансовий успіх або невдача Джонса залежить від його здатності підвищувати цінність ресурсів.

Коли ви почнете мислити як підприємець та думати про те, як можна підвищити цінність ваших послуг для інших, то станете на шлях до успіху. Не варто недооцінювати свої здібності. Підприємницький хист часто проявляється неочікувано. Хто б міг подумати, що колишня радянська республіка стане однією з передових цифрових держав у світі? Ласкаво просимо до Естонії — батьківщини Skype і TransferWise, країни, в якій Інтернет, доступ до якого проголошено одним з основних прав людини, активно використовується у всіх видах діяльності⁽⁹⁵⁾.

Хто б міг подумати, що продавець апаратів для виробництва молочних коктейлів середнього віку Рей Крок докорінно змінить франчайзинговий бізнес і перетворить єдиний ресторан McDonald's у Сан-Бернардіно (Каліфорнія) у найбільшу у світі мережу закладів швидкого харчування? Що продажі бренду спортивного взуття, започаткованого Аді Дасслером на кухні його матері у 1924 році, сягнуть 20 млрд доларів⁽⁹⁶⁾? Чи очікував хто-небудь у 1950-х роках, що засновник ІКЕА Інгвар Кампрад перетворить свій перший невеликий виставковий зал у маленькому містечку Ельмхульт, що у Швеції, в найбільшу у світі мережу компаній роздрібної торгівлі меблями⁽⁹⁷⁾?

Такі випадки широковідомі, але та сама схема повторюється знову й знову. Успішні бізнесмени та професіонали своєї справи часто є представниками галузей діяльності, мало пов'язаних зі сферами їхніх досягнень. Однак між ними є дещо спільне: вони добре вміють знаходити ефективніші методи діяльності та стратегічно

використовувати часто непомітні для інших можливості для збільшення цінності ресурсів.

Самозайняті особи^(?), що є підприємцями, непропорційно представлені серед заможної частини населення. Тимчасом як самозайняті особи становлять значну частину робочої сили, вони складають значно більшу частку серед мільйонерів. Наприклад, у 2015 році в Нідерландах частка самозайнятих осіб серед працевлаштованих становила 17%⁽⁹⁸⁾, а серед працюючих мільйонерів — приблизно 80%⁽⁹⁹⁾. Фінансовому успіху індивідуальних підприємців сприяють чотири основні фактори. По-перше, вони добре вміють визначати привабливі можливості, які не помічають інші люди, та реагувати на них. Вищий ризик і можливість отримання вищого доходу завжди йдуть поруч. Вищі доходи індивідуальних підприємців певною мірою є просто компенсацією за невизначеність, що супроводжує їхню комерційну діяльність. По-третє, вони відрізняються високим рівнем інвестицій. Індивідуальні підприємці часто направляють велику частку своїх доходів на зростання та розширення свого бізнесу. По-четверте, вони, здебільшого, люблять свою справу і тому працюють від рання до вечора.

Слід зазначити, що в країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), а також у країнах колишнього Радянського Союзу кількість власників малого бізнесу значно різниться, залежно від країни та регіонів усередині країн. Імовірно, це є результатом державної політики та культурних установок, які впливають на можливість розпочати власний бізнес⁽¹⁰⁰⁾. Проте підприємницький підхід до справи буде корисним за будь-яких обставин.

Працівники також можуть перейняти риси, які сприяють досягненню статусу людини з високими доходами та рівня достатку індивідуальних підприємців. Вони можуть інвестувати свої заощадження в акції й у такий спосіб отримати прибутки від капіталовкладень, вищі за середній рівень, однак при цьому нести ризики, пов'язані з володінням бізнесом. За бажанням вони також можуть отримувати вищий дохід і примножувати свої статки, збільшуючи рівень інвестування і тривалість свого робочого часу.

Мабуть, найважливіше те, що працівникам корисно «мислити як підприємці». Так само як доходи підприємців залежать від їхньої здатності задовольняти потреби клієнтів, заробіток працівників залежить від їхньої здатності бути цінними для роботодавців, як сьогодні, так і в майбутньому. Якщо працівники хочуть отримувати високий дохід, вони повинні розвивати навички, знання, стиль роботи та формувати життєві переконання, які високо цінують інші.

Підприємницький спосіб мислення також має вирішальне значення при прийнятті рішень про освіту. Освіта не забезпечить вам значного підвищення доходу, якщо ви не набудете знань і не розвинеєте навичок, які роблять ваші послуги ціннішими для інших. До їхнього складу входять уміння грамотно писати, зрозуміло висловлюватися, використовувати основні математичні інструменти, збирати й інтерпретувати дані та інформацію, а також особливі навички, які можуть виокремлювати вас із-поміж інших і підвищувати вашу продуктивність. Розвиток навичок, які підвищують вашу цінність для інших, має надзвичайно важливе значення як у навчальних закладах загальної середньої й вищої освіти, так і за їхніми межами.

Сьогодні університетський диплом більше не гарантує уваги роботодавця та високооплачуваної роботи. У 2019 році рівень безробіття серед випускників вишів у Вірменії та в багатьох інших посткомуністичних країнах наблизився до 25%. Ситуація на ринках праці й освіти швидко змінюється. Найкращий спосіб знайти роботу — це застосовувати підприємницьке мислення й шукати способи приносити користь іншим, спираючись на формальну освіту та демонстрацію готовності до роботи. Для цього можуть стати в пригоді велика кількість відкритих онлайн-курсів і програм сертифікації та стажування.

Запорукою фінансового успіху є розвиток і застосування ваших здібностей способами, які забезпечують великі вигоди для інших. Це також є основною передумовою того, що Артур Брукс називає «заслуженим успіхом». До того ж, заслужений успіх є основним чинником щастя та задоволеності життям. Ніхто не може дати вам заслуженого успіху, ви повинні досягти його самостійно. Заслужений успіх приходить тоді, коли ваш вибір у сфері освіти, роботи та способів життя віддзеркалює мету вашого життя. Протягом всієї нашої кар'єри ми запитували наших студентів, як вони хочуть прожити своє життя. У тій чи іншій формі відповідь майже завжди однакова: *я хочу змінити світ на краще*. Звичайно, різні люди планують це робити по-різному. Однак незалежно від їхніх планів, орієнтовані на успіх якості та підприємницький спосіб мислення підвищують їхню здатність жити змістовним, повноцінним і щасливим життям.

Відео:

«Жити, щоб допомагати іншим»

Відео:

«Кредитування бідних верств населення»

ЕЛЕМЕНТ 4.3.

Планування витрат та заощаджень

Плануйте бюджет, щоб раціонально витратити гроші та постійно заощаджувати.

«Гроші — лише засіб. Вони приведуть вас до будь-якої цілі, але не замінять вас біля штурвала»,

— Айн Ренд. Атлант розправив плечі: переклад з англ. [Ayn Rand, *Atlas Shrugged* (New York: Random House, 1957): 411].

У наш час фінансова нестабільність здебільшого є наслідком прийняття неправильних рішень. Надмірні витрати, що перевищують доходи; накопичення боргів без розробки чіткого плану їх повернення; відсутність фінансового планування та інші нерозумні фінансові звички руйнують добробут і викликають стрес. Обов'язкове фінансове планування є запорукою стабільного фінансового становища, збільшення матеріального достатку та досягнення особистих цілей. Люди, як і нації, підвищують свій добробут шляхом заощаджень та інвестицій. Однак успішне підвищення рівня добробуту також вимагає стратегічного планування. Для цього потрібен план управління витратами, заощадженнями та інвестиціями, спрямований на накопичення багатства. Для окремої особи або домогосподарства таким планом є **бюджет**^(?). Бюджет допомагає раціонально витратити кошти, постійно накопичувати заощадження та диверсифікувати інвестиції для максимально ефективного використання ваших доходів.

Ефективне фінансове планування — це не разова подія, а безперервний процес. Воно складається з двох конкретних дій. Спершу необхідно скласти початковий бюджет, у якому вказані всі ваші заплановані або очікувані доходи та витрати за певний проміжок часу. Більшість людей складають бюджет на місяць або на рік. Важливо ретельно обмірковувати всі можливі витрати, а не тільки найбільш очевидні, як-от витрати на продукти, утримання автомобіля, сплату оренди або іпотеки. Пам'ятайте про подарунки до днів народження, страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних

засобів, передплату на періодичні видання та заміну мастила для вашого автомобіля. Оцініть свій щомісячний або річний дохід, а потім визначте, на що ви збираєтеся витратити кожную копійку. Ми рекомендуємо, щоб заощадження та інвестиції були окремими запланованими пунктами у вашому бюджеті, а не лише залишком (за його наявності).

Друга дія — документування фактичних витрат і внесення необхідних змін до бюджету. Відстежуючи всі витрати й розподіляючи їх за категоріями бюджету, ви отримаєте цінну інформацію про свої звички та результати на шляху до досягнення поставлених фінансових цілей. Відстежування витрат також допоможе вам скласти кращий і точніший бюджет у майбутньому. Наприклад, якщо ви не включили одну або дві статті витрат до початкового бюджету, то за результатами аналізу вже понесених витрат наступного разу ви обов'язково включите їх уже до свого нового бюджету. Припустімо, ви передбачаєте в бюджеті 50 євро на місяць на відвідування ресторану, але потім розумієте, що насправді ви витратили 80 євро. Тоді, враховуючи цю різницю, вам доведеться змінити інші статті витрат. Документування фактичних витрат є механізмом зворотного зв'язку для подальшого коригування бюджету та витрат у майбутньому.

Фінансове планування доходів та контроль над поведінкою допоможуть вам оцінити витрати та направити їх на ті статті, що забезпечать вам найвищу загальну цінність. Досягти фінансової стабільності вам допоможуть чотири простих кроки: почніть негайно, визначте цілі, отримайте необхідні інструменти та складіть бюджет із врахуванням ваших цілей.

Крок 1. Почніть негайно та збільште ймовірність успіху. Не обманюйте себе думкою, що фінансове планування потрібне лише тим, хто має роботу або високу заробітну плату, або що ви почнете «пізніше». Діти, які отримують кишенькові гроші, студенти, яким допомагають їхні батьки, та люди, які не мають прямих доходів, все одно повинні складати бюджет і ставити собі цілі. Фінансове планування не стане легшим з віком або у разі збільшення ваших доходів. Насправді цей процес, імовірно, стане навіть складнішим. Не варто зволікати. Люди, які складають бюджет, розумно витрачають свої гроші та заощаджують на майбутнє, здебільшого почали робити це рано, коли їхні доходи були відносно низькими⁽¹⁰¹⁾. Для цього може стати в пригоді безкоштовний додаток для фінансового планування (в Інтернеті є багато хороших варіантів).

Крок 2. Ставте цілі. Стимули мають значення. Визнайте це у своєму особистому житті, і нехай ваші цілі керують вашими діями. Встановлюйте фінансові цілі на короткі, середні й тривалі строки та інтегруйте їх у свій бюджет. Короткострокових цільових

орієнтирів можна досягти протягом наступного року й отримати негайну винагороду. Залежно від вашої ситуації, це може бути ліквідація заборгованості за кредитною картою за позику з найвищою процентною ставкою, значне збільшення накопичень для покриття непередбачених витрат або заощадження грошей на придбання нового телефону чи іншого технічного пристрою. Середньострокові цілі досягаються протягом тривалішого періоду — від одного до трьох років. Придбання за готівку вживаного автомобіля, внесення початкового внеску в розмірі 20% від повної вартості житла, а також створення значних заощаджень для формування диверсифікованого інвестиційного портфеля є прикладами цілей, досягнення яких зазвичай потребує більше часу. І, насамкінець, заощадження та інвестиції для оплати навчання дітей у коледжі та на пенсію, а також погашення студентських позик або житлового іпотечного кредиту є прикладами широко розповсюджених довгострокових цілей.

Як зазначалося раніше, заощадження та інвестиції повинні бути окремою категорією у вашому бюджеті. Безумовно, що раніше ви почнете застосовувати стратегічний підхід до заощаджень і витрат, то більшого рівня достатку зможете досягти. Менш очевидним є те, наскільки більше ви зможете накопичити, почавши діяти у такий спосіб якомога раніше. Навіть найменша сума, заощаджена чи вкладена сьогодні, може суттєво змінити ваш фінансовий стан у майбутньому. Розгляньмо наступний довгостроковий план.

Коли вам виповниться двадцять два роки, почніть регулярно заощаджувати 2 євро на день протягом двох років. Імовірно, це менше, ніж ви витрачаєте на каву, пляшкову воду, закуски, або ніж дрібні гроші, що залишаються у вас наприкінці дня. Із двадцяти чотирьох до двадцяти шести років почніть відкладати по 3 євро на день. Це лише на євро більше і, ймовірно, що ваш дохід уже збільшиться. У віці від двадцяти шести до тридцяти років збільште рівень заощаджень до 4 євро на день. Ваш спосіб життя сильно не зміниться, якщо ви не будете щоденно витрачати цю суму, а вкладете її у взаємний інвестиційний фонд із позитивною дохідністю. До досягнення тридцяти років ви заощадите 9490 євро, плюс отримані відсотки, що є досить непоганою сумою. Заощаджуючи невелику суму грошей кожного дня, ви справді накопичуєте капітал.

Однак справжній сюрприз полягає ось у чому. За умови розумного інвестування, до моменту вашого виходу на пенсію у віці шістдесяти семи років, заощадження, накопичені лише протягом цього раннього дев'ятирічного періоду, можуть підвищити ваші статки більш ніж на 150 тисяч євро (з урахуванням купівельної спроможності на сьогодні). Це станеться, якщо ваша ставка дохідності на капітал приблизно

дорівнюватиме показникам дохідності на фондових ринках протягом останніх восьми десятиліть (більш детально про ставку дохідності на капітал і силу складних відсотків розповідається в наступних елементах). До того ж, чим раніше ви почнете застосовувати таку тактику, тим імовірніше, що ви постійно будете робити внески в **ощадний план**^(?) протягом усього свого життя. Крім того, деякі з найрозумніших інвесторів, зокрема Воррен Баффетт і Марк Кубан (власник клубу НБА «Даллас Маверікс» та інвестор у телешоу Shark Tank), вважають, що важливо не накопичувати борги, а уникнути цього можна, якщо почати відкладати гроші в молодому віці.

Крок 3. Скористайтеся спеціальними інструментами для здійснення фінансового планування. Не винаходьте заново колесо, починаючи складання бюджету з чистого аркуша паперу. Сучасні веб-сайти, електронні таблиці та мобільні застосунки роблять фінансове планування простим, як ніколи раніше. Доступ до великої кількості ресурсів можна отримати за невелику плату або безкоштовно, всього лише натиснувши кілька клавiш. Введіть в пошуковий рядок термін «інструменти для фінансового планування», й ви знайдете численні якісні та безпечні варіанти для складання бюджету. Виберіть той, який допоможе вам точно фіксувати витрати й доходи, відображатиме ваші фінансові цілі, нагадуватиме про необхідні платежі, допомагатиме утримуватися від імпульсивних витрат, не передбачених у вашому бюджеті, та показуватиме вам можливості досягнення ваших цілей. Візьміть за звичку користуватися вибраним інструментом фінансового планування. Використовуючи правильні інструменти, можна спростити процес відстежування витрат і доходів.

Крок 4. Розробіть план дій: для досягнення своїх цілей складіть персональний бюджет, використовуючи фактичні та пропоновані статті. Хоча ми постійно думаємо про те, що нам «необхідно» купити, насправді більшості з нас, окрім достатньої кількості їжі, чистої води, даху над головою та простого одягу, потрібно не так вже й багато. Найкращий спосіб дізнатися, з чого можна почати шлях до досягнення своїх цілей, — скласти перелік своїх «потреб» і відділити їх від «бажань». Обмежте свої бажання, щоб уможливити здійснення заощаджень та інвестицій, а також складання плану у межах вашого бюджету для досягнення короткострокових, середньострокових та довгострокових цілей. Це дасть вам змогу взяти під контроль ваші фінанси.

Архітектор не збудує будинку, не маючи проекту. Операція з видалення апендикса не буде ефективною, якщо хірург не узгодить своїх планів з іншими членами команди медиків. Спортсмен не потрапить на Олімпійські ігри, якщо не буде націлений на успіх протягом тривалого часу до Олімпіади. Розробка детального плану дій, його дотримання

та оновлення в разі потреби є неодмінною умовою досягнення успіху в будь-яких сферах життя, включно з фінансовою.

Кожна стаття бюджету потребує оцінки в контексті інших статей. Оскільки ваш дохід обмежений, за відсутності нових джерел доходу, збільшення витрат в одній області зумовлює зменшення витрат в іншій. Як підкреслювалося в частині 1, будь-який вибір має альтернативну вартість. Враховуйте це, приймаючи рішення про здійснення витрат. Розгляньте загальну картину крізь призму вашого бюджету. Підрахуйте основні щомісячні витрати: покажіть, скільки ви заробляєте, скільки платите податків, заощаджуєте, інвестуєте, витрачаєте, а також скільки заборгували.

Незалежно від вашої професії, рівня доходу та життєвої позиції, дві дії в процесі фінансового планування: складання бюджету та відстеження й коригування витрат для покращення добробуту — допоможуть вам систематично аналізувати й тримати під контролем свої витрати для досягнення поставлених цілей. Складіть чіткий план і станьте самі собі директором. Візьміть собі за правило складати бюджет, який допоможе відстежувати витрати, контролювати заборгованість, забезпечувати наявність коштів на випадок надзвичайних ситуацій, досягати різних фінансових цілей та передбачати кошти для здійснення інвестицій.

Наступного разу, думаючи про все, що вам «потрібно», визнайте, що насправді вам потрібно не так багато. Пам'ятайте, що сьогоднішні витрати зменшують ваші майбутні статки. Ми не пропонуємо прирікати себе на скруту сьогодні заради багатства в майбутньому. Це не має сенсу. Однак існує багато творчих шляхів зменшення витрат і збільшення заощаджень. Фінансове планування та складання ощадного плану дадуть вам миттєві результати, допоможуть забезпечити фінансовий контроль та безпеку, а також збільшити ваш достаток у майбутньому.

Відео:

«Як щоденно заощаджувати гроші»

Дейв Ремсі, один із провідних фінансових консультантів США, підкреслює важливість особистого прагнення до формування здорових звичок з управління власними коштами. Він стверджує: «З того, що я дізнався про управління особистими фінансами, хороша новина — що в цьому немає нічого надскладного. Особисті фінанси майже на 80% є результатом поведінки. І лише приблизно на 20% — продуктом інтелектуальних

знань»⁽¹⁰²⁾. Прочитавши повністю частину 4, ви отримаєте інтелектуальні знання. Чи готові ви постійно узгоджувати свої рішення щодо споживання, заощаджень, позичання та заробітків із принципами, які забезпечать фінансову стабільність і достаток?

В елементах 4–12 наводяться додаткові відомості про те, як раціональніше витрачати кошти, уникати необачної заборгованості, передбачати кошти на покриття неочікуваних витрат, отримувати привабливий прибуток з інвестованого капіталу і звести до мінімуму вашу вразливість до ризиків, які несе із собою життя.

ЕЛЕМЕНТ 4.4.

Розумне управління фінансами

Не вкладайте кошти в активи, строк фінансування яких перевищує строк їх корисної служби.

Що відбувається, коли ви позичаєте гроші на відпустку, придбання одягу чи інших товарів із коротким строком служби або корисного використання? Що відбувається, коли ви берете кредит на чотири роки для придбання вживаного автомобіля, який вийде з ладу за два роки? Відповідь на обидва питання однакова: незабаром ви будете платити за речі, що мають невелику цінність або взагалі не мають її (як для вас, так і для інших). Ці платежі за кредитом призведуть до фінансової нестабільності й можуть спричинити пригніченість та депресію.

Якщо виплати розтягуються на період, довший за строк корисної служби активу, то в майбутньому вам доведеться платити за те, що вже не має для вас жодної цінності. Як наслідок, ви будете змушені скоротити своє майбутнє споживання. Крім того, така стратегія збільшує вашу заборгованість, і в майбутньому ви збіднієте. Це шлях до фінансової катастрофи.

Чи взагалі є сенс для окремої людини або сім'ї купувати щось у кредит? Відповідь — так, проте лише в дуже рідкісних випадках і за умови, що це довгостроковий актив, а позичені кошти будуть виплачені до моменту зношення цього активу. У такому разі ви платите за актив, поки користуєтесь ним.

Цим критеріям відповідає дуже небагато речей. На думку спадають три значущі категорії витрат: житло, автомобілі та освіта. При належному утриманні нового житла строк його корисної служби може становити сорок-п'ятдесят років. За цих обставин скористатися іпотекою на 30 років (якщо такі є) для фінансування витрат на житло буде цілком розумним рішенням. Аналогічно, якщо можна обґрунтовано очікувати, що автомобіль буде придатним до експлуатації п'ять або шість років, немає нічого поганого в кредиті на період до 48 місяців. Коли довгострокові активи продовжують генерувати додатковий дохід або забезпечувати отримання цінної послуги після погашення кредитів на їх придбання, певна частина платежів за кредитами є фактично однією з форм заощаджень та інвестицій, що в підсумку збільшує чисту вартість активів

домогосподарства. Інвестиції в освіту, як і в нерухомість, зазвичай приносять чисту вигоду в довгостроковій перспективі. Молоді люди, які беруть позику для фінансування освіти, зможуть згодом отримувати вигоди у вигляді вищої заробітної плати. Інвестиції в освіту виправдають себе, якщо протягом наступних двадцяти або тридцяти років вищий дохід дасть змогу погасити заборгованість за позикою. Але тут є ризики: якщо освіта не збільшить ваш заробіток у майбутньому або збільшить його не набагато, повернути позичені кошти може бути надзвичайно складно. (Примітка. Це питання буде розглянуте більш детально в елементі 11 частини 4.)

Для більшості домогосподарств висновок із цих рекомендацій очевидний: кредит варто брати лише на придбання житла, автомобілів і освітніх послуг. Звичайно, залежно від структури системи медичного страхування у вашій країні, варто взяти кредит на лікування в критичній ситуації, якщо ви ще не встигли відкласти достатньо грошей у резервний фонд. Видалення апендикса — це поважна причина позичити гроші. А операція з омолодження обличчя — найімовірніше, ні (якщо ви не телезірка!). Крім того, слід переконатися, що ви зможете повернути позичені кошти задовго до закінчення строку корисної служби придбаного активу. Застосування цієї простої рекомендації серйозно допоможе вам уникнути фінансових проблем.

Ще один ризик виникає, коли валюта кредиту відрізняється від валюти, в якій позичальник отримує дохід. Вартість валют стосовно одна одної може у будь-який момент змінюватися.

Наприклад, на початку 2000-х років покупці житла в Польщі, Угорщині, Хорватії та Румунії могли взяти іпотечний кредит у швейцарських франках під дуже низький відсоток. Однак більшість позичальників отримували дохід у національній валюті.

Під час фінансової кризи 2008 року вартість валют країн ЦСЄ стосовно швейцарського франка знизилася, а франк проти євро та інших валют подорожчав. У 2011 році Швейцарія спробувала стабілізувати курс, прив'язавши свою валюту до євро. Пізніше, у 2015 році, Швейцарія відв'язала свою валюту від євро, і франк виріс ще більше.

В обох випадках позичальники були шоковані, дізнавшись, що тепер їхній борг у національній валюті набагато більший, ніж очікувалося. Підприємства мали змогу зафіксувати обмінний курс за допомогою форвардних контрактів, але для фізичних осіб такі контракти були недоступними. Щоб уникнути неприємних сюрпризів, найкраще позичати кошти у валюті свого доходу.

ЕЛЕМЕНТ 4.5.

Два способи ефективнішого використання грошей

Уникайте боргів за кредитними картками та орієнтуйтеся на купівлю вживаних товарів.

Більшість із нас хотіли б мати в майбутньому більше, але водночас не готові відмовляти собі в багатьох речах сьогодні. Чимало людей — навіть ті, у кого доходи перевищують середній рівень — роблять дві речі, які заважають їм досягти цієї мети. По-перше, вони влізають у борги, щоб придбати речі, які вони не можуть собі дозволити. По-друге, вони прагнуть купувати нові товари, навіть якщо за функціональністю та економічністю вживані не гірші за них.

Необдумане користування **кредитними картками**^(?) може стати великою перешкодою на шляху до фінансового успіху. І якщо одні люди поведуться з картками обережно, то інші, схоже, вважають невикористаний кредитний ліміт на кредитній картці власними грошима. Думати так — неправильно та небезпечно. Невикористаний залишок на кредитній картці означає лише те, що ви можете взяти в борг ще якусь суму. Ці кошти не роблять вас багатшими та не дають вам більше грошей. Якщо на вашому **поточному рахунку**^(?) в банку є кошти, ви можете використати їх для здійснення щомісячних платежів за кредитною картою. Якщо коштів на рахунку недостатньо, просто відмовтесь від покупки.

Попри всю зручність кредитних карток і аналогічних електронних платіжних засобів (PayPal або Payoneer), вони, насправді, є звабним і дуже дорогим методом одержання кредитів. Кредитні картки потенційно небезпечні тим, що спрощують нагромадження заборгованості. Декому просто не вдається стримати прагнення витратити кошти, якщо кредитний ліміт за картою не використано повністю⁽¹⁰³⁾. І якщо ви зіткнулися із цією проблемою, діяти треба негайно! Візьміть ножиці та покрайте всі свої кредитні картки на шматки. Інакше на вас чекають фінансові труднощі.

Оплата купівлі кредитною картою створює у людини враження, що вона за свої гроші може купити більше, але наприкінці місяця на неї незмінно чекає рахунок. І тут виникає ще одна спокуса: оплатити відсотки та погасити невеличку частку основного

боргу, а більшість коштів залишити на подальші витрати. Але якщо обрати цей варіант і далі нагромаджувати заборгованість, незабаром виникне серйозна проблема: високі проценти на непогашений борг.

Зазвичай процентна ставка на заборгованість за кредитною картою становить 15–18%. Це набагато більше, ніж можуть заробити на своїх заощадженнях і вкладеннях навіть найуспішніші інвестори. У наступних елементах цього курсу буде розповідатися, як стати багатим, якщо дохідність інвестицій становить 7% на рік. На жаль, високі процентні ставки за заборгованістю матимуть зворотний ефект. Процентна ставка у 15–18% на заборгованість за кредитною картою може загнати в бідність навіть людину з доволі високим доходом.

Візьмімо для прикладу Шона — молодого фахівця, який вирішив відпочити кілька днів на півдні Франції. Вартість цієї поїздки — 1500 євро — Шон оплатив кредитною картою. Однак замість того, щоб наприкінці місяця погасити заборгованість повністю, Шон вносить лише мінімальний платіж. І він робить це протягом наступних десяти років, поки повністю не погашає цю заборгованість. То скільки ж довелося Шонові заплатити за цю поїздку, якщо процентна ставка за його кредитною картою становить 18%? Протягом 120 місяців він платив по 26,63 євро на місяць або разом 3195,40 євро. Отже, Шон заплатив емітентові кредитних карток більше, ніж за свій авіаквиток, готель, харчування й розваги.

Однак Шон міг би значно здешевити поїздку, якби спланував її заздалегідь та став заощаджувати кошти до її початку, а не платив їх на користь компанії-емітента вже після поїздки. Якби Шон заощаджував по 75 євро під 5% річних за формулою розрахунку складних відсотків (складним відсотком присвячено елемент 7) протягом двадцяти місяців, то він назбирав би 1560,89 євро на поїздку замість того, щоб виїхати в цю поїздку раніше та заплатити за кредитною картою аж 3195,40 євро (з відсотками). Інакше кажучи, якби Шон заощадив кошти та спланував цю поїздку заздалегідь, а не вліз у борг за кредитною картою, він зміг би побувати у відпустці двічі, причому за меншу суму, ніж йому довелося сплатити за одну поїздку, здійснену в кредит.

Буває так, що ви вже маєте чималий борг за кредитною картою. Звичайно, краще було б узагалі уникнути цього боргу, але така ситуація дає нагоду для одержання дуже високого доходу за заощадженнями: все, що ви зекономите на погашення боргу за кредитною картою, на ділі приносить дохід за ставкою у 18% або за тією ставкою, яку встановлено за вашою заборгованістю.

Погляньмо на ситуацію під таким кутом: якщо здійснити інвестицію, яка

приносить 18%, на суму в один євро, то через рік ваші статки зростуть на 1,18 євро. Якщо відкласти один євро на погашення свого боргу за кредитною картою, то через рік ваші статки теж зростуть на 1,18 євро. Саме на цю суму зменшиться ваша заборгованість: по-перше, на ту суму, яку ви заощадили для погашення основного боргу, і, по-друге, на 18 центів, які вам в іншому разі довелося б сплатити як проценти.

Однак навіть якщо процентна ставка є меншою за 18%, вона все одно набагато вища, ніж ті проценти, які можна заробити за будь-якою іншою програмою накопичення заощаджень, якщо ви не є надзвичайно успішним або видатним інвестором. Ви можете не відчувати, що заощадження справді приносять 18% доходу, оскільки ці кошти проходять повз інвестиційні рахунки. Однак на ділі це одне й те саме. Отже, погашення боргу — навіть, якщо потрібно, коштом заощаджень — це найперша річ, яку має зробити той, хто справді хоче розпрощатися з боргом за кредитною картою та досягти фінансового успіху.

Відео:

«Стратегії погашення боргів»

А якщо раптом коштів на повне погашення боргу за кредитною картою немає? У такому разі візьміть позику в банку: процентна ставка за нею буде нижчою, ніж ставка за кредитною картою, а потім, застосовуючи принципи бюджетування, представлені в елементі 3, розробіть план якомога швидшого погашення цієї позики. Не забувайте при цьому утримуватися від нових боргів за кредитними картками.

Ще одним способом ефективного витрачання коштів, крім уникнення заборгованості за кредитними картками або негайного її погашення, є придбання вживаних товарів, якщо вони здатні послужити вам не гірше, ніж нові. При купівлі нових речей проблема полягає в їх миттєвому знеціненні одразу ж після придбання. Отже, навіть якщо придбати якийсь новий товар, він залишиться новим ненадовго.

Майже одразу після придбання цей товар стане «вживаним» з погляду його ринкової вартості. Відповідно, той, хто купує вживані речі — або, як кажуть, «речі, що були в користуванні», — може чимало заощадити. Порівняймо витрати на купівлю нового автомобіля з витратами на купівлю вживаного. Наприклад, якщо ви купите новісіньку Toyota приблизно за 30 000 євро (у 2019 році це була середня ціна на цю автомобільну марку, найпопулярнішу на той момент у Києві), а через рік продасте цей

автомобіль за програмою обміну вживаних авто на нові («трейд-ін»), то одержите орієнтовно 18 000 євро, або на 12 000 євро менше, ніж ви за нього заплатили. Якщо на цьому авто ви проїхали 20 тисяч кілометрів, то його **знецінення**^(?) — тобто те, в яку суму обійдеться зниження вартості авто — становитиме 60 центів на кілометр.

Однак можна купити не новий автомобіль, а авто, випущене торік. За нього, імовірно, доведеться заплатити приблизно 20 000 євро. Це на 10 000 євро менше, ніж коштувала б нова машина. У цю суму входять 18 000 євро, які попередній власник одержить за продаж авто, плюс 2000 євро «трансакційних витрат», як-от реклама, оформлення транспортного засобу, послуги перекупника тощо.

Якщо за автомобілем доглядати як належить, то вживана Toyota відмінно прослужить вам вісім років, після чого ви, імовірно, зможете продати її десь за 10 000 євро. Якщо ваш пробіг становить 20 000 км на рік, то знецінення авто сягне 10 000 євро на 160 000 км, або трохи більш як 6 центів на кілометр. А це на 54 центи на кілометр дешевше, ніж їздити щороку на новому авто. Отже, якщо ваш пробіг сягає 20 000 кілометрів на рік, то лише на знеціненні вживаного авто ви заощаджуватимете *майже 11 000 євро щороку*. Звичайно, через певний час, імовірно, вам доведеться витратити трохи більше грошей на ремонт кількарічного автомобіля, але економія все одно буде величезною. А що ви втрачаєте? Запах новенької машини, тільки й всього.

Є багато речей, які, якщо вони вживані, коштують набагато менше за нові, але є такими самими за своєю функціональністю: на думку одразу спадають одяг, меблі, побутова техніка, відновлені телефони та іграшки. Просто вам, можливо, доведеться провести якийсь час за перегляданням оголошень на OLX чи в магазинах вживаних речей. «Азарт полювання» і радісні передчуття від можливості придбати хороші речі майже задарма — це вже відпочинок, і він абсолютно безкоштовний! Однак якщо взяти до уваги цінність вашого часу, варто звернути увагу на інші способи пошуку вживаних речей. Мобільні застосунки дають змогу витратити менше часу та зменшити трансакційні витрати. За кілька переходів за посиланнями можна знайти товари у відмінному стані за ціною, значно нижчою від цін у роздрібних мережах. Звичайно, бувають ситуації, коли купувати новий товар вигідніше. А ми просто пропонуємо вам узяти до уваги можливість платити менше за вживані речі, не відмовляючи собі в задоволенні від споживання. Шукайте нагоду для того, щоб використати свої гроші якнайефективніше.

У всьому світі молодь вивчає можливості, які пропонує культура пост-споживання на основі екологічного, мінімалістичного або безвідходного способу життя. Такі ресурси, як iFixit, RREUSE.org, makeresourcescount.eu і купа каналів на YouTube

закликають ремонтувати речі, а не викидати їх, і пропагують цікавий і щасливий спосіб життя за статками. Якщо ввести для пошуку в Інтернеті слова «ощадливий екологічний спосіб життя», можна знайти чимало корисних ресурсів і познайомитися з однодумцями. Міста в різних куточках світу почали пропагувати економіку спільного користування⁽¹⁰⁴⁾.

Відео:

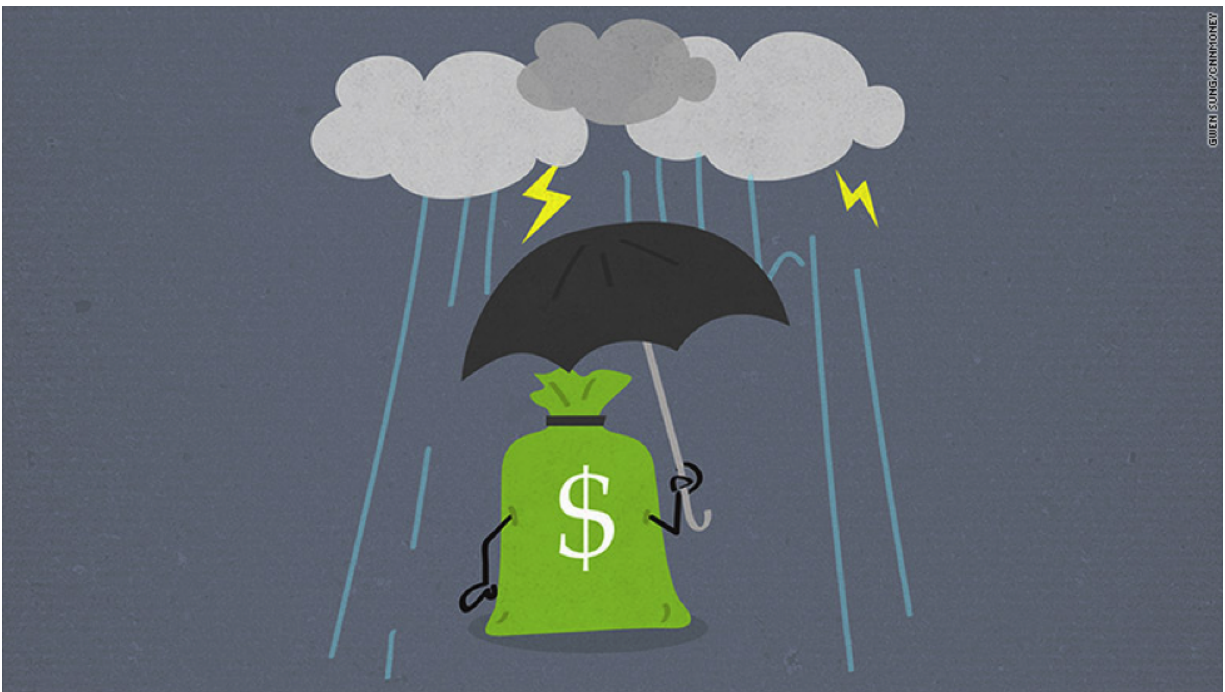
«Економіка спільного користування»

Отже, цілком можливо вибрати якусь одну зі стратегій ощадливості, щоб мати змогу дозволити собі щось цінне, або застосувати одразу декілька таких стратегій. Головне — усвідомити, що бездумною купівлею нових речей вибір не обмежується.

ЕЛЕМЕНТ 4.6.

Передбачення коштів на покриття неочікуваних витрат

Почніть щомісяця відкладати гроші на випадок непередбачуваних обставин (на «чорний день»).



Ми говорили про необхідність заощаджень на майбутнє. Однак вам також знадобиться ощадний рахунок на випадок непередбачуваних обставин. Життя повне несподіванок: наприклад, може зламатися автомобіль, раптово почати текти дах, посуха може знищити ваші посіви, дитина може зламати руку тощо⁽¹⁰⁵⁾. Ми не можемо передбачити, що і коли станеться. Однак ми можемо з упевненістю припустити, що протягом якогось тривалого періоду часу кожне домогосподарство зіткнеться з такими чи іншими непередбаченими витратами. Тому має сенс заздалегідь планувати їх. Ось для чого потрібні заощадження на випадок непередбачуваних обставин. Завдяки їм ви зможете оплатити непередбачені витрати. Відсутність таких заощаджень може спричинити сильний емоційний стрес і поставити вас у скрутне фінансове становище.

Як варіант, можна чекати, поки непередбачені події відбудуться, а потім спробувати розробити план розв'язання проблем. Зазвичай цей план передбачатиме підвищення лімітів на кредитних картках або якийсь інший спосіб позичання коштів на вкрай не вигідних умовах. Після цього ви повинні вирішити, як будете покривати витрати на сплату відсотків і зрештою повертати позичені кошти. В інших випадках вам, імовірно, доведеться звернутися по допомогу до своїх родичів або друзів, які завбачливо відклали кошти на випадок непередбачуваних обставин. Тривога через брак грошей може призвести до прийняття нерозумних фінансових рішень.

Яку суму слід регулярно відкладати на такі випадки? Один із методів, який можна застосувати для її визначення, — це скласти список різних непередбачених ситуацій, які трапилися з вами, вашими родичами та друзями за минулий рік, і оцінити відповідні витрати. Згадайте про ремонт автомобіля, незаплановані поїздки, відвідування лікаря, заміну побутової техніки — про все, чого ви не очікували минулого року. Підсумуйте витрати, розділіть отримане число на дванадцять і почніть щомісяця відкладати цю суму «на чорний день».

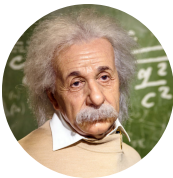
Ймовірно, ви навіть захочете покласти на ощадний рахунок трохи більше коштів, щоб підстрахуватися на випадок можливих негараздів у майбутньому. Зрештою, якщо ви накопичите пристойну суму, вона буде вашою фінансовою подушкою безпеки. Якщо сума заощаджень на рахунку продовжить зростати, згодом ви зможете використати частину коштів для інших цілей або перевести їх на накопичувальний пенсійний рахунок. Головне — розглядати щомісячні заощадження як обов'язкову, а не додаткову статтю бюджету. Отже, до заощаджень слід ставитися так само, як до виплат за іпотечним кредитом, оплати рахунку за електроенергію та інших регулярних витрат.

Ощадний рахунок на випадок непередбачуваних обставин — це своєрідна плата за душевний спокій замість занепокоєння у разі непередбачених фінансових труднощів. Маючи такий рахунок, ви зможете впевнено керувати витратами, які важко передбачити в часі, але загальну суму яких можна визначити з достатньо високою точністю. У ті періоди, коли непередбачені витрати будуть нижче середнього, залишок на вашому ощадному рахунку буде збільшуватися. Коли ж ці витрати будуть нетипово високими, з рахунку може бути списана значна сума, але ви уникнете зайвого стресу, тому що були готові до труднощів. Інформація, наведена в цьому елементі книжки, має велике значення, якщо ви хочете керувати своїми грошима, а не дозволяти грошам керувати вами.

ЕЛЕМЕНТ 4.7.

Сила складних відсотків

Отримуйте додатковий дохід (прибуток на інвестований капітал) від складних відсотків.



«Складні відсотки — це наймогутніша сила в Усесвіті»,

— Міньон МакЛафлін. [Електронний ресурс]. URL:

<http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/m/mignonmcla158995.html> (дата

звернення: 24.10.2015). Ведуться суперечки щодо того, чи варто приписувати це висловлювання Альберту Ейнштейну, але він, безумовно, робив схожі заяви про силу складних відсотків.

В елементі 3 ми підкреслювали, наскільки важливо регулярно складати бюджет, заощаджувати та раціонально витратити гроші. Існує дві основні причини почати робити все це якомога раніше. По-перше, як уже зазначалося, якщо ви будете постійно знаходити відмовки, щоб не починати планувати бюджет, заощаджувати та витратити гроші розумно, то з часом вам буде дедалі важче це зробити. Однак у цьому елементі ми хотіли б докладніше обговорити другу причину почати заощаджувати негайно: чим раніше ви почнете, тим більшу вигоду отримаєте.

Почавши реалізовувати свій план заощаджень з малого, ви значно збільшите винагороду в майбутньому. Згадайте приклад з елемента 3 про додаткову суму грошей на пенсійному рахунку, яку зможе накопичити молода людина, якщо буде відкладати незначну суму з 22 до 30 років. Відмовившись від придбання певних товарів та заощадивши трохи більше як 9000 євро за ці дев'ять років, ви зможете легко збільшити свої статки на 150 000 євро у віці 67 років. Щоб перетворити незначну суму, що є у вас сьогодні, на велику пізніше, необхідно починати заощаджувати просто зараз. Це дасть вам змогу повною мірою скористатися «дивом складних відсотків».

Складні відсотки^(?) — це насправді не диво, але іноді ним здається. Це також не обов'язково лише відсотки — якщо ви інвестуєте кошти у фондовий ринок і реінвестуєте всі отримані прибутки, для простоти викладу ці прибутки також іноді називають складними відсотками⁽¹⁰⁶⁾. Попри той факт, що пояснення механізму роботи складних відсотків доволі просте, результати справді вражають. Складні відсотки — це просто отримання відсотків від відсотків. Якщо ви не будете витратити отримані за цей рік відсотки, то наступного року ви вже отримаєте відсотки як від суми заощаджень, так і від отриманих за минулий рік відсотків. Дотримуючись такого підходу щороку, в майбутньому ви заробите відсотки від відсотків від відсотків тощо. Може здатися, що це не так вже й багато, і за перші кілька років ваші статки не надто виростуть. Однак згодом вони почнуть помітно збільшуватися, і чим більшими стають ваші статки, тим швидше вони зростають. Це як маленька снігова куля, що котиться із засніженої гори. Спочатку вона збільшується в розмірах повільно. Однак із кожним новим шматочком снігу куля зростає, на неї налипає ще більше снігу, і незабаром вона стає величезною, швидко росте та котиться прямо на вас.

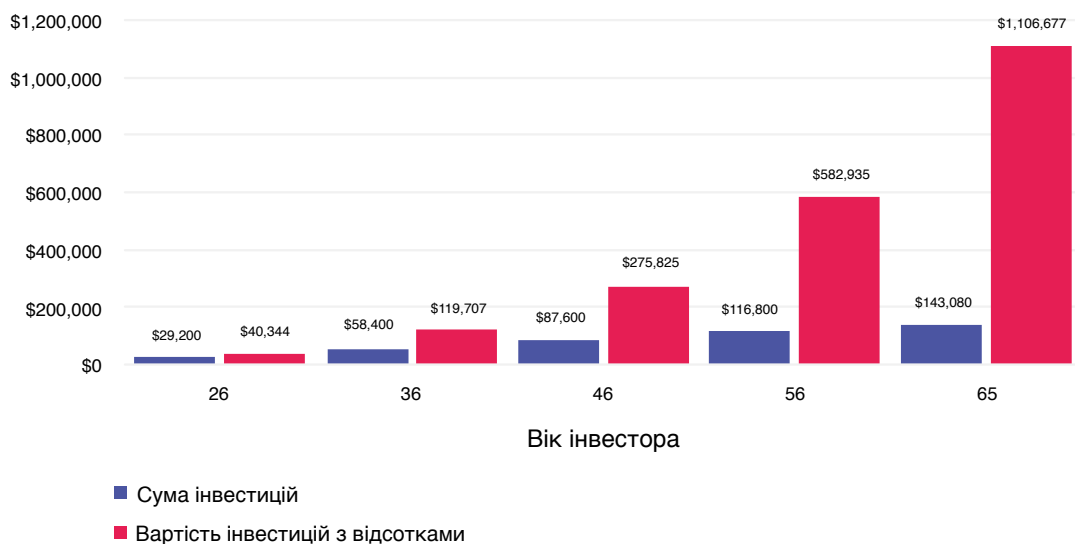
Важливість раннього початку реалізації плану заощаджень пояснюється тим, як працюють складні відсотки, створюючи підґрунтя для подальшого прискорення процесу. Якщо ви почнете заощаджувати безпосередньо перед виходом на пенсію, ваші пенсійні статки збільшаться лише на відкладену суму або трохи більше. Снігова куля, що бере початок біля підніжжя гори, не стане набагато більшою, коли скотиться з неї. Отже, чим раніше ви почнете заощаджувати, тим довше буде котитися, зростаючи, ваша «куля» і тим більш разючим буде результат.

Розгляньмо простий приклад. Припустімо, шістнадцятирічний підліток вирішує, чи варто починати курити. Цей вибір є важливим з кількох причин, головна з яких — вплив куріння на здоров'я. Однак, крім міркувань здоров'я, є ще й фінансова причина для відмови від куріння. Середня ціна пачки цигарок в Європі у 2017 році становила від 3 до 13 доларів⁽¹⁰⁷⁾, для простоти припустімо, що її ціна становить 8 доларів за пачку. Отож, якщо наш підліток — назвімо його Гонзою — вирішить не курити, він буде заощаджувати 2920 доларів на рік (за умови, що він викурював би одну пачку цигарок на день). Припустімо, що замість того, щоб витратити цю суму на щось інше, Гонза покладе її на пенсійний рахунок або інвестує у пенсійний фонд під 7% річних, які не обкладаються прибутковим податком. Як показано на рисунку 24, якщо Гонза продовжить вчиняти так протягом десяти років, то досягнувши 26-річного віку він накопичить 40 344 доларів із заощаджень у сумі 29 200 доларів. Непогано як для

невеличкої жертви, до того ж корисної для здоров'я.

Однак це лише початковий етап; складні відсотки тільки починають приносити вигоду. Якщо Гонза дотримуватиметься цього ощадного плану до 36 років, то в результаті отримає 119 707 доларів із заощаджень у сумі 58 400 доларів. Продовжуючи застосовувати обрану тактику до 46 років, він накопичить 275 825 доларів із 87 600 доларів заощаджень. А ось тепер сума почне зростати з космічною швидкістю. Коли Гонзі виповниться 56 років, у нього буде 582 935 доларів із заощаджень у сумі 116 800. Як бачимо на рисунку 24, коли Гонза вийде на пенсію у віці 65 років, у нього буде 1 106 677 доларів із прямих вкладень у розмірі лише 143 080 доларів. Таким чином, вирішивши не курити, а інвестувати кошти, він накопичить орієнтовно 1,1 мільйона доларів собі на пенсію — і ця цифра виражена в доларах з урахуванням сьогоденішнього паритету купівельної спроможності⁽¹⁰⁸⁾.

Рисунок 24. Киньте курити — розбагатійте!



Джерело: розрахунки авторів. На основі припущення, що людина не буде курити пачку цигарок на день, а відкладатиме суму, рівну її вартості (8 доларів), на ощадний рахунок під 7% річних.

А тепер розгляньмо, що станеться, якщо Гонза буде курити з 16 до 26 років, а потім кине цю шкідливу звичку та почне щодня заощаджувати суму, рівну вартості пачки цигарок. Відмова від куріння піде на користь його здоров'ю. До того ж він отримає вигоду від заощаджень. Однак відклавши реалізацію свого плану заощаджень на десять років, замість 1 106 677 доларів у 65-річному віці Гонза отримає лише 542 070 доларів. Ця десятирічна затримка буде коштувати йому при виході на пенсію 564 597 доларів!

Необов'язково повністю відмовлятися від чогось, аби заощадити значну суму. Невеликі обмеження в споживанні можуть принести не менш приголомшливі результати. Наприклад, замість того, щоб купувати щоранку чашку кави преміум-класу, купуйте звичайну або готуйте собі каву вдома. Не обідайте кожен день у кафе — один-два рази на тиждень беріть обід із собою. Не замовляйте в ресторані дорогу мінеральну воду, а натомість попросіть в офіціанта склянку безкоштовної водопровідної води (принаймні, якщо чистота водопровідних труб у вашому місті це дозволяє). Діставайтеся на роботу пішки або на велосипеді, адже це ще й корисно, а значить, ви скоротите витрати на медичне обслуговування. Якщо у вас є дача за містом, спробуйте заощадити на паливі: дізнайтеся, чи можна дістатися туди автобусом/потягом. Гонза кинув палити, щоб заощаджувати 56 доларів на тиждень й інвестувати їх. І ви також можете змінити свої споживчі звички, щоб заощадити.

Відео:

«Як вирощувати гроші»

Знову ж таки, річ не в тім, що ви повинні жити в режимі суворої економії та жертвувати всім заради багатства, яким будете користуватися на пенсії. Який сенс у майбутньому збагаченні, якщо все життя жити в бідності? Натомість ми підкреслюємо, що звичайні люди можуть мати високий рівень життя, накопичуючи при цьому багатство, оскільки для отримання великої вигоди потрібно не так вже й багато заощаджень. Із суми в розмірі 1 106 677 доларів, накопиченої Гонзою завдяки відмові від куріння, лише 143 080 доларів були отримані внаслідок зменшення споживання. Насправді люди, які заощаджують і інвестують кошти, зможуть споживати набагато більше тих, хто цього не робить. На пенсії чи навіть раніше Гонза зможе почати витрачати свої статки та все одно буде мати набагато більше, ніж якби він ніколи не відкладав жодного цента.

Все, що для цього потрібно, — якомога раніше стати учасником пенсійного плану зі звільненням від сплати прибуткового податку, зацятися терпінням, знати, як отримати гідний дохід від заощаджень (див. два наступних елементи), та скористатися всіма перевагами складних відсотків.

Примітка. Банкінг за законами шаріату, або ісламська банківська система.

Шаріат, або ісламське законодавство, забороняє виплачувати відсотки за заборгованістю. Аби компенсувати кредиторам використання їхніх коштів, ісламська банківська система передбачає інші типи фінансових відносин, які відповідають законам шаріату, як-от участь у прибутках. Також не дозволено здійснювати інвестиції в продукти, які забороняється вживати мусульманам, зокрема алкоголь і свинину. Крім того, з огляду на концепцію справедливості, всі сторони, що беруть участь у трансакції, повинні розподіляти між собою прибутки та збитки, а це означає, що для отримання прибутку від інвестицій вам доведеться нести комерційні ризики. Отже, наприклад, якщо ви хочете придбати автомобіль, ісламський банк купить його та погодиться перепродати його вам за трохи більшу суму, розбиту на фіксовану кількість платежів. Ви так само здійснюєте платежі за автомобіль, банк так само заробляє на цій трансакції гроші, але за такої умови трансакція відповідає законам ісламського банкінгу. Поклавши гроші на депозит у банк, який працює за законами шаріату, замість відсотків за вкладом ви отримаєте певну частку прибутку банку за період дії депозитного договору.

Ісламські банки повинні бути окремими юридичними особами, але у деяких великих міжнародних банків є ісламські філії.

ЕЛЕМЕНТ 4.8.

Диверсифікація активів

Не кладіть усі яйця в один кошик.

Наступне місце за банківськими ощадними рахунками посідають два найпоширеніші види **фінансових активів**^(?) — акції та облігації. Розберімося у природі цих двох інструментів. **Акції**^(?) формують **акціонерний капітал**^(?) і засвідчують право власності на частку капіталу підприємства. Власники акцій мають право на частку майбутніх доходів фірми, що відповідає належній їм частці капіталу. Якщо підприємство працюватиме успішно, то акціонери від цього виграють. Цей виграш акціонерів може набувати форми або **дивідендів**^(?) (регулярних виплат власникам), або зростання вартості акцій. Проте ніхто не гарантує того, що діяльність підприємства буде успішною та воно одержуватиме доходи й у майбутньому. Якщо діяльність успішною не буде, вартість акцій фірми знизиться. І хоча акціонери не несуть відповідальності за борги корпорації, вони можуть втратити всі кошти, витрачені на купівлю акцій.

Відео:

«Як функціонує фондовий ринок»

Облігації^(?) — це зручний для підприємств, урядів та інших організацій спосіб залучення коштів. Організації одержують кошти від покупців облігацій в обмін на зобов'язання (та юридичний обов'язок) сплачувати відсотки та повернути всю **основну суму боргу**^(?) (залучені кошти) у встановлені строки в майбутньому. Доки організація, що випустила облігацію, залишається платоспроможною, доти власник облігацій може очікувати на погашення нею коштів разом з відсотками.

Усі інвестиції пов'язані з ризиком. Ринкова вартість інвестицій в **корпоративні акції**^(?) може зазнавати величезних змін у досить короткі строки. Навіть якщо **номінальну дохідність**^(?) гарантовано — як у випадку високоякісних облігацій, — зміни в процентних ставках або в рівні інфляції можуть справляти суттєвий вплив на вартість активу. Ви особливо вразливі, якщо більшу частину ваших статків вкладено в акції

невеликої кількості компаній (або, що ще гірше, в акції однієї фірми).

Ризик можна знизити за допомогою **диверсифікації**^(?) — володіння великою кількістю активів, що не пов'язані один з одним. Диверсифікація змушує закон великих чисел працювати на вас. І навіть якщо деякі з вкладень у диверсифікованому **інвестиційному портфелі**^(?) виявляться збитковими, інші, навпаки, принесуть великий прибуток. Цей прибуток перекриє збитки за невдалими вкладеннями, а дохідність капіталу наблизиться до середнього значення.

Фондовий ринок може забезпечити непогану дохідність для тих, хто прагне нажити статків без необхідності у повсякденному прийнятті ділових рішень. Це підтверджується прикладами з життя. Протягом двох останніх століть корпоративні акції приносили реальний дохід (скоригований на рівень інфляції) у розмірі приблизно 7% річних, тоді як облігації давали реальну дохідність орієнтовно від 2 до 3%⁽¹⁰⁹⁾.

Ризик вкладень в акції полягає в тому, що ніхто не в змозі гарантувати їхню вартість у будь-який конкретний момент у майбутньому; неминуче траплятимуться періоди, протягом яких ринкова вартість інвестицій падатиме, щоб знову зрости через кілька місяців або років. Саме цей ризик, відомий як «волатильність», і є причиною того, що акції мають значно вищу дохідність, ніж ощадні рахунки, **сертифікати грошового ринку**^(?) та короткострокові **державні облігації**^(?) — усі ці інструменти гарантують вам повернення конкретної суми в майбутньому. З огляду на те, що більшість людей цінують додаткову впевненість у рівні дохідності, яку облігації та ощадні рахунки забезпечують порівнюючи з акціями, середня дохідність акцій має бути вищою, щоб відвернути увагу інвесторів від менш ризикованих інструментів із більш прогнозованою дохідністю.

Взаємні (пайові)^(?) та біржові (корпоративні) інвестиційні фонди можуть допомогти інвесторам у диверсифікації та зниженні ризику. Взаємні та біржові фонди просто об'єднують кошти групи інвесторів і вкладають їх у різні активи: акції (**участь у капіталі**^(?)), облігації, нерухомість або **скарбничі зобов'язання**^(?). Саме через це виникли різноманітні види взаємних фондів.

Взаємний інвестиційний фонд^(?) вкладає кошти своїх інвесторів в акції великої кількості фірм. Такі фонди дають навіть дрібним інвесторам хорошу можливість диверсифікувати свої вкладення та знизити ризик. Ризики інвестицій на фондовому ринку суттєво нижчі в тому разі, якщо поповнювати диверсифікований інвестиційний портфель акцій або володіти ним протягом тривалого строку — десять років тридцять — тридцять п'ять. Зазвичай володіння різними пакетами акцій протягом тривалого періоду забезпечує високу дохідність, яка до того ж є не надто мінливою. Регулярне внесення коштів у

взаємний інвестиційний фонд, який володіє портфелем, що складається з різноманітних акцій, є для інвесторів маловитратним методом здійснення інвестицій у фондовий ринок.

Диверсифікація знижує волатильність інвестицій на фондовому ринку двома способами. По-перше, коли в деяких фірм справи йдуть погано, в інших усе йде добре. Падіння цін на нафту, що призводить до зниження прибутків компаній нафтової галузі, зазвичай спричиняє зростання прибутків у цивільній авіації завдяки здешевленню палива. Коли прибутки в чорній металургії внаслідок зниження цін на сталь падають, це веде до зростання прибутків виробників автомобілів.

По-друге, диверсифікація може допомогти захиститись від змін у загальній економічній кон'юктурі. Рецесія або зростання вестимуть до змін у вартості акцій майже всіх фірм. Втім, диверсифікація знижує волатильність вартості ваших інвестицій через те, що рецесія для одних фірм і галузей призводить до гірших наслідків, ніж для інших; бум, так само, зумовлює для одних компаній кращі результати, ніж для інших. Наприклад, якщо внаслідок рецесії бренд високої моди Мах Мага зазнає збитків, то у більш доступного за ціною бренду одягу Zara продажі й прибуток можуть зрости. Аналогічним чином, рецесія може сприяти збільшенню продажів автомобілів марки Skoda на тлі BMW.

Деякі роботодавці пропонують пенсійні програми, за якими ви можете придбати акції компанії на певну суму чи зі значною знижкою. Такий план робить купівлю акцій вашої компанії привабливою. Якщо ви своїй компанії довіряєте, то можете скористатись подібною пропозицією. Після того, як спливе період володіння — це, зазвичай, три роки — ці пенсійні плани дають вам змогу продати придбані акції та вкласти дохід в інші активи. Такою нагодою слід скористатись, щойно вона з'явиться. Якщо цього не зробити, то невдовзі всі ваші інвестиційні «яйця» опиняться в одному «кошику» — тій компанії, в якій ви працюєте. Це наразить вас на подвійну небезпеку: ваша робота і вартість інвестицій залежатимуть від успішності вашого роботодавця. Не варто так ризикувати.

Роботодавець може запропонувати вам перераховувати кошти до пенсійного фонду згідно з вимогами законодавства. Такі фонди можуть використовувати різні типи інвестицій залежно від того, в якій країні ви працюєте. Водночас дуже важливо знати, які інвестиції здійснює пенсійний фонд вашої компанії, та стежити, щоб ваші особисті інвестиції відрізнялись від інвестиційних портфелів пенсійного фонду⁽¹¹⁰⁾.

Отже, підсумуймо: для повної реалізації свого фінансового потенціалу люди мають вкладати свої заощадження у диверсифіковані інвестиції, що забезпечують привабливу дохідність. У минулому високу дохідність забезпечували довгострокові

інвестиції на фондовому ринку. Взаємні інвестиційні фонди акцій дають навіть дрібним інвесторам змогу володіти диверсифікованим портфелем, щомісяця поповнювати його та утримувати трансакційні витрати на низькому рівні. Тривале вкладення коштів у диверсифікований інвестиційний портфель значно знижує ризик володіння акціями. Невизначеність притаманна всім інвестиціям. Проте, якщо орієнтуватись на досвід останніх півтора століття, ми можемо з певністю сказати, що в довгостроковій перспективі диверсифікований портфель акцій принесе вищу реальну дохідність, ніж ощадні рахунки, облігації, **депозитні сертифікати**^(?), фонди грошового ринку та аналогічні фінансові інструменти. Купівля акцій через взаємні фонди — це особливо привабливий для молоді спосіб накопичення заощаджень на пенсію.

Однак навіть у разі використання банківських вкладів, ризик за якими є набагато нижчим, ніж за акціями чи навіть облігаціями, слід пам'ятати про ризик банкрутства банку. Якщо банк стане неплатоспроможним і не зможе повернути вам кошти, то в більшості країн гроші вам відшкодує фонд гарантування вкладів фізичних осіб у розмірі, що не перевищує встановленого та оприлюдненого ним рівня. Якщо ваші заощадження перевищують цей ліміт, доцільно розділити свої гроші між двома або більше банками, щоб розмір заощаджень, які зберігаються в кожному з них, не перевищував гарантованого розміру відшкодування. Як у разі будь-якої інвестиції, якщо банк пропонує вам дохідність вищу за звичайну, спитайте себе: «Чому?». Можливо, розумні інвестори обминають цей банк десятою дорогою, знаючи про високу ймовірність виникнення негараздів. Унаслідок цього банк, що стрімко прямує до банкрутства, відчайдушно намагається знайти гроші. То нехай це не будуть ваші гроші, внесені на вклад з трохи вищою процентною ставкою! Ми знайомі з одним дуже добрим економістом із посткомуністичної країни, якому вдалося втратити гроші в трьох банках поспіль, які «давали найкращу (найвищу) ставку». На щастя, він економіст-теоретик, а не професор фінансів.

Водночас також важливо пам'ятати й про можливість шахрайства, особливо якщо вам пропонують інвестицію з вищим рівнем дохідності, ніж решта інструментів на ринку (коли все «надто добре, щоб бути правдою»).

Одним із прикладів такої ситуації є албанські піраміди (схеми Понці) 1996 року: тоді, під час переходу Албанії від командної до ринкової економіки, люди не надто добре розбирались в інвестиціях. Злочинці залучали інвестиції готівкою, обіцяючи дохідність на рівні 5% на місяць і вище або 60% річних, причому ці 60% надходили не від прибутків підприємств, а від подальшого залучення інвестицій з виплатою внесених коштів першим

інвесторам. У зв'язку з цим кримінальникам-організаторам цих фондів доводилось залучати дедалі більше коштів для здійснення виплат — саме через це таку схему називають «пірамідою». Згодом шахрайство було викрите, а люди через обвал пірамід просто втратили свої гроші⁽¹¹¹⁾.

Відео:

«Піраміда, що довела країну до зубожіння»

Подібні схеми виникали в багатьох країнах. Одним із прикладів є MMM у Росії в 1990-ті роки. Іншим поширеним у багатьох країнах світу видом шахрайства є листи нібито від «нігерійського принца», але такі листи можуть бути написані від імені будь-якого багатія чи особи, яка нібито має доступ до чийхось статків. Йдеться про листи, що з 1980-х років розсилались звичайною поштою або факсом, а зараз поширюються через соціальні мережі чи за допомогою електронної пошти. Вони надходять нібито від особи, гроші якої застрягли в країні, де триває війна або відбувається зміна режиму. Ця особа пропонує вам велику суму грошей, якщо ви допоможете їй вивести ці гроші з такої країни, і просить вказати номер вашого банківського рахунку для перерахування коштів. Як ви думаєте, що трапиться, якщо ви дасте шахраєві цей номер? Той скористається ним, щоб переказати всі ваші гроші з рахунку собі самому, а повернути їх майже неможливо! Існують різні варіанти цієї схеми: буває, що у вас просять грошей на сплату якихось комісій, кількість і розмір яких невинно зростають, і ці гроші до вас ніколи не повернуться.

ЕЛЕМЕНТ 4.9.

Розуміння неможливості завжди отримувати прибуток

Індексні взаємні інвестиційні фонди здатні допомогти вам перевершити досягнення експертів без надмірного ризику.

У попередньому елементі ми розглянули, що інвестування в акції має свої переваги, проте багато людей утримуються від цього через те, що, як їм здається, вони не мають часу та досвіду, потрібних для визначення компаній, що здатні досягти успіху в майбутньому. Особливо така ситуація характерна для країн, де ринки капіталу тільки формуються, а інвестори та регуляторні органи не мають достатнього досвіду. Навіть на усталених ринках спрогнозувати майбутні напрямки курсу окремих акцій або діапазон коливання їх середньої ціни важко. Ніхто не може з певністю сказати, що станеться в майбутньому з ціною певної акції або як зміниться загальний рівень цін на акції.

Більшість економістів згодні з **гіпотезою випадкового блукання**^(?). Згідно з нею поточні ціни акцій віддзеркалюють усю наявну зараз інформацію про майбутній рівень доходів корпорації, економічну кон'юнктуру та інші чинники, що впливають на ціну акцій. Отже, майбутні зміни в ціні акцій диктуватимуться неочікуваними подіями — подіями, настання яких зараз ніхто не очікує. Передбачити ці чинники з огляду на їх характер неможливо. Якби це було можливо, вони б уже були віддзеркалені в поточній ціні акцій.

Відео:

«Випадкова прогулянка по Волл-стріт: чи ефективні фондові ринки?»

То чому б не обрати ті акції, що мають високі показники дохідності, як-от Apple, Google та Microsoft, і триматись якомога далі від решти? Це непогана ідея, яка має одну ваду: гіпотеза випадкового блукання застосовується й для цін конкретних акцій. Ціни акцій з великим потенціалом одержання прибутків у майбутньому вже віддзеркалюють

наявні перспективи. Майбутня ціна конкретної акції диктуватиметься непередбаченими змінами та додатковою інформацією про перспективи фірми, яка стане відомою лише з плином часу. Майбутню ціну конкретної акції визначають численні чинники, що невинно змінюються в непередбачуваний спосіб. Ціна акцій Apple, наприклад, може впасти через якусь ідею, висунуту старшокласником, який зараз працює над її втіленням у себе в підвалі. Отже, неможливо знати заздалегідь, які акції сягнуть фінансової стратосфери, а які лише пшикнуть на старті чи обваляться після злету.

Шанси можна трохи підвищити за допомогою вивчення закономірностей фондового ринку, даних конкретних корпорацій, тенденцій і прогнозів розвитку економіки. Проте для більшості з нас оптимальним варіантом є спрямування довгострокових (тобто пенсійних) заощаджень у взаємний інвестиційний фонд.

Відео:

«Що таке взаємний фонд?»

Існує дві широкі категорії взаємних інвестиційних фондів: фонди під управлінням та фонди індексні. У **взаємному інвестиційному фонді під управлінням^(?)** інвестиційний керівник, «експерт», вирішує, які акції тримати в портфелі, а які слід продати чи купити. Керівнику майже завжди допомагають аналітики, що оцінюють як окремі компанії, так і тенденції розвитку ринку, для виявлення тих акцій, які з найбільшою ймовірністю досягнуть у майбутньому високих показників. Керівник формує портфель акцій так, щоб добитись максимальної дохідності фонду.

Фонд другого типу — індексний взаємний інвестиційний фонд — просто тримає пакети акцій у тому самому співвідношенні, в якому їх представлено в індексах фондового ринку на кшталт **S&P 500** (у кошик фондового **індексу Standard & Poor's 500^(?)** входять 500 найбільших публічних компаній США, акції яких котуються на фондових біржах), **STOXX Europe 600** або **FTSEurofirst 300**. Для утримання портфеля акцій, що віддзеркалює собою такий фондовий індекс, торгувати акціями майже непотрібно. Немає також потреби у проведенні досліджень, спрямованих на оцінювання перспектив діяльності компаній. Завдяки цим двом чинникам операційні витрати **індексних фондів^(?)** набагато — зазвичай на 1–2 відсоткові пункти — нижчі, ніж у фондів під управлінням. Унаслідок цього індексні фонди справляють менші комісії, а отже спрямовують на придбання акцій більшу частку інвестованих вами коштів.

Взаємний інвестиційний фонд, прив'язаний до фондового індексу на кшталт S&P 500 у США, забезпечуватиме своїм **акціонерам**^(?) дохідність, близьку до середньої дохідності на фондовому ринку. Індексні фонди існують не лише у США. У більшості великих країн функціонує щонайменше один такий фонд або навіть декілька, та й нові такі фонди регулярно розпочинають свою діяльність. Цілком можливо придбати акції індексних фондів, прив'язаних до конкретних країн, що розвиваються, включно з країнами Східної Європи (iShares MSCI China ETF, Franklin India Index Fund, Expat Czech PX UCITS ETF або VanEck Vectors Russia ETF)⁽¹¹²⁾. А чим же примітна середня дохідність фондового ринку? Як уже було сказано, фондовий ринок у разі тривалого володіння акціями історично забезпечував середню реальну дохідність, орієнтовно 7%. Отже, **реальна вартість**^(?) ваших акцій, скоригована на інфляцію, подвоюватиметься приблизно кожні десять років. Це непогано. При цьому дуже важливо, що середня дохідність індексних фондів перевищує дохідність майже всіх взаємних фондів під управлінням у разі порівняння їхніх показників за тривалі періоди, що обчислюються десятиліттями. У цьому немає нічого дивного, адже, як указує гіпотеза випадкового блукання, навіть експерти не спроможні послідовно спрогнозувати майбутні тенденції зміни цін конкретних акцій з хоч якоюсь точністю.

Протягом типового десятирічного періоду індекс S&P 500 приніс вищу дохідність, ніж 85% фондів під активним управлінням. Проведені в Європі дослідження фондів під активним та пасивним управлінням підтверджують ці висновки⁽¹¹³⁾. Протягом двадцятирічних періодів взаємні фонди, прив'язані до індексу S&P 500, зазвичай мали вищу дохідність, ніж 98% фондів під активним управлінням⁽¹¹⁴⁾. Отже, ймовірність того, що вам чи комусь іншому вдасться обрати фонд під активним управлінням, дохідність якого перевищить середню дохідність ринку *в довгостроковій перспективі*, дуже низька.

Те, що справи взаємного фонду під управлінням йдуть добре протягом кількох років чи навіть десятиліття, не означає, що вони йтимуть так само добре в майбутньому. Наприклад, провідні двадцять інвестиційних фондів під управлінням у США у 1980-і роки перевершували індексні фонди S&P 500 за дохідністю на 3,9 відсоткового пункту на рік протягом десятиліття. Проте якби інвестори, які виходили на ринок у 1990 році та розраховували на дохідність, що перевищує середньоринкову, обрали «найкращі фонди 1980-х», на них чекало б розчарування. Найкращі двадцять фондів 1980-х років протягом 1990-х років відставали від індексу S&P 500 на 1,2 відсоткового пункту на рік. Так само й середня дохідність найкращих двадцяти взаємних фондів під управлінням за період з 1990 по 1999 рік перевищувала індекс S&P 500 на 3,1 відсоткового пункту на рік, але в період

з 2000 по 2009 рік ті самі фонди відставали від індексу S&P 500 на 1,3 відсоткового пункту на рік⁽¹¹⁵⁾.

Ще більш оманливими є інвестиційні показники «гарячих» фондів під час бульбашки, що виникла на фондовому ринку наприкінці 1990-х років. У дворічному періоді 1998–1999 років найвищих показників досягнув фонд під управлінням Van Wagoner Emerging Growth, середньорічна дохідність якого сягнула 105,52%. Проте в наступному дворічному періоді 2000–2001 років середньорічна дохідність цього фонду була від'ємною і становила –43,54%, що було одним із найнижчих рівнів дохідності в цей період⁽¹¹⁶⁾.

Утім, ці приклади занижують переваги взаємного фонду, прив'язаного до індексу S&P 500, порівнюючи з взаємним фондом під управлінням, через тренд виживання. Банкрутство компаній, акції яких включено до індексу S&P 500, є дуже малоімовірним, тоді як імовірність закриття фонду під управлінням за період, необхідний для накопичення пенсійних заощаджень, є досить значущою. Є два способи закриття взаємного фонду, причому обидва вони пов'язані з низькою дохідністю. Фонд може бути закрито з розподілом залишку активів між учасниками фонду чи приєднано до іншого фонду під управлінням, який має кращі показники. Попри те, що сьогодні існують тисячі взаємних фондів під управлінням, у 1970 році у США їх було лише 358. Бертон Малкіл стежив за цими фондами до 2013 року. За ці 43 роки своє існування припинили 274 фонди — 75% від їх загального числа. Лише в чотирьох із решти 84 фондів показники з року в рік були вищими за індекс S&P 500 на 2 відсоткові пункти або більше⁽¹¹⁷⁾.

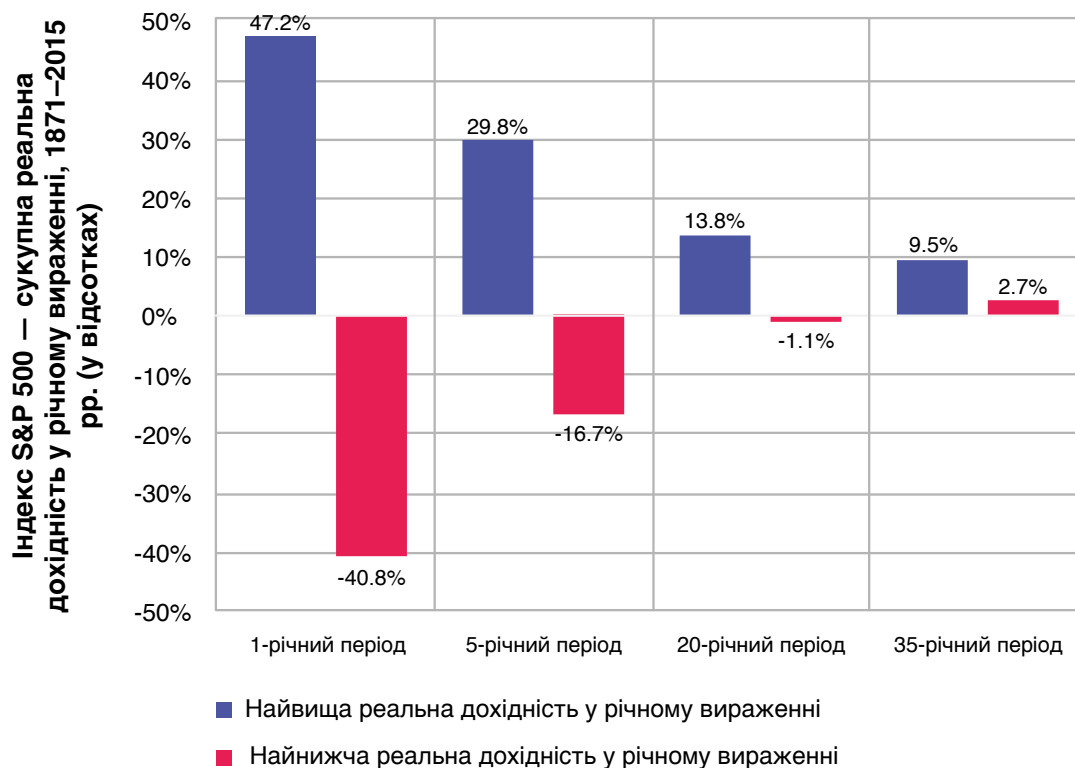
Фондовий ринок історично забезпечує вищу дохідність, ніж інші основні види інвестицій, а індексні фонди дають звичайному інвесторові змогу одержувати відповідні доходи, не турбуючись про вибір окремих акцій або конкретного взаємного фонду. Порівняльний аналіз показників дохідності акцій та облігацій із 21 країни за 118-річний період, за який наявні дані, показав, що дохідність фондового ринку перевищувала протягом цього періоду дохідність облігацій у всіх країнах⁽¹¹⁸⁾. Попри дві світові війни, акції забезпечували середньорічну дохідність на рівні від 3 до 6%.

Звичайно, на ринку можуть бути злети та падіння й навіть досить тривалі періоди зниження цін акцій. У зв'язку з цим багато інвесторів вважають за доцільне зменшувати частку акцій у своєму портфелі активів із наближенням виходу на пенсію (цьому присвячено наступний елемент). Проте, якщо судити на підставі показників фондового ринку за тривалий період, можна розраховувати на те, що довгострокова дохідність, яку забезпечує сформований на основі широкої вибірки фондовий індекс, перевищить

дохідність будь-якого іншого альтернативного варіанту інвестування, зокрема взаємного фонду під управлінням⁽¹¹⁹⁾.

Як показано на рисунку 25, диверсифіковані портфелі акцій, утримувані протягом тривалого періоду, забезпечували на практиці високу та порівняно стабільну дохідність. Тут наведено дані щодо найвищої та найнижчої реальної середньорічної дохідності (дохідності, скоригованої на рівень інфляції) для інвестицій за сформованим на основі широкої вибірки фондовим індексом за періоди різної тривалості в часовому інтервалі з 1871 по 2014 рік. Рисунок спирається на припущення про те, що інвестор щороку вносив певну фіксовану суму у взаємний фонд, діяльність якого ґрунтувалася на індексі S&P 500⁽¹²⁰⁾. Очевидно, що в разі тримання акцій протягом короткого періоду часу цілком можливі величезні коливання. За період з 1871 по 2014 рік дохідність за один рік за індексом S&P 500 змінювалась від 47,2% до –40,8%. Навіть за п'ятирічний період сукупна річна дохідність коливалась у діапазоні від 29,8% до –16,7%.

Рисунок 25. Акції менш ризикові, якщо тримати їх протягом тривалішого часу



Джерело: Liquan Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, “Social Security and Market Risk,” National Center for Policy Analysis Working Paper Number 244 (July 2001). Показники дохідності ґрунтуються на припущенні про щорічне інвестування фізичною особою певної фіксованої суми протягом періоду інвестування. Дані оновлено до 2015 року включно.

Зверніть, однак, увагу на зближення показників «найкращої дохідності» та «найгіршої дохідності» зі зростанням тривалості періоду інвестування. Якщо розглядати 35-річний період, сукупна річна дохідність за найкращі 35 років у період з 1871 по 2014 рік становила 9,5%, а за найгірші 35 років — 2,7%. Отже, річна реальна дохідність акцій за найгірших обставин виявилась приблизно такою самою, як реальна дохідність облігацій. Ця висока та порівняно стабільна довгострокова дохідність робить

інвестування в акції найпривабливішим методом накопичення пенсійних заощаджень.

На ринках майже всіх вільних країн можна побачити аналогічну закономірність, що полягає у зменшенні мінливості прибутків з плином часу (проте якщо економічну політику країни контролює недемократичний уряд, для якого добробут громадян не є великою цінністю, ситуація може виглядати зовсім інакше).

Найважливішим висновком із написаного вище є те, що не слід утримуватись від інвестування в акції через брак часу та досвіду. Для того, щоб стати успішним інвестором, не потрібно проводити масштабні дослідження або мати виняткове вміння знаходити «суперакції». Регулярні внески в індексний взаємний інвестиційний фонд забезпечать непогану дохідність довгострокових інвестицій з мінімальним ризиком. Для більшості з нас ці інвестиції стануть важливою складовою надійного пенсійного плану. Усі відомі великі інвестиційні фірми пропонують по декілька індексних взаємних інвестиційних фондів. Назви цих фондів у різних фірмах теж можуть бути різними, а тому неодмінно читайте описи цих фондів, щоб знати, який із них найкращим чином задовольнить ваші потреби.

ЕЛЕМЕНТ 4.10.

Узгодження в часі тривалості інвестицій з власними фінансовими потребами

Інвестуйте в акції для досягнення довгострокових цілей, а з наближенням потреби в грошах збільшуйте частку інвестицій в облігації або навіть банківські вклади.

Найкращим вибором для здійснення довгострокових інвестицій — наприклад, накопичення коштів для виходу на пенсію — зазвичай є індексний фонд акцій. Утім, вартість облігацій залишається стабільнішою в короткостроковій перспективі попри те, що акції мають значно вищу довгострокову дохідність, ніж облігації. З наближенням часу, коли можуть знадобитись накопичені в рамках інвестиційної програми кошти, доцільно збільшити у своєму портфелі частку інвестицій зі стабільнішою вартістю. У п'ятирічній перспективі досить безпечною інвестицією є придбання облігації, яку буде погашено через п'ять років з виплатою вкладеної суми та відсотків. Зазвичай слід купувати облігації, термін погашення яких настає приблизно тоді, коли вам знадобляться накопичені кошти, наприклад, для здійснення первинного внеску за свій будинок або для одержання доходів після виходу на пенсію. Якщо ви не маєте певності щодо термінів, можна вкласти кошти в облігації з різними термінами погашення.

Володіння облігаціями обтяжують наступні ризики: кредитний ризик (тобто ризик неповернення основної суми), непередбачена інфляція і зміна процентних ставок через фінансову політику уряду. Інфляція відіграє основну роль у разі інвестування в державні облігації та першокласні корпоративні облігації, адже вона знижує вартість як основної суми, так і виплат фіксованих процентів. Цей ризик, однак, можна зменшити або усунути шляхом використання облігацій, захищених від інфляції: наприклад, у США такими облігаціями є **скарбниччі облігації, захищені від інфляції**^(?) (Treasury Inflation Protected Securities — TIPS), а у Франції — індексовані на рівень інфляції державні облігації з фіксованою ставкою (Obligation Assimilable du Trésor — OAT). За облігаціями цього типу повертається основна сума боргу, виплачуються проценти, нараховані за фіксованою ставкою, і здійснюється додатковий коригувальний платіж з урахуванням

інфляції. Оскільки непередбачена інфляція є одним із факторів, що роблять купівельну спроможність доходу від облігацій меншою, ніж очікувалось, то придбання та утримання облігацій із захистом від інфляції убезпечить їх власника від цього ризику. Ці види облігацій найбільш привабливі для пенсіонерів, які прагнуть забезпечити одержання від своїх активів потоку доходів із реальною купівельною спроможністю⁽¹²¹⁾.

Облігаціям притаманний ще один ризик, пов'язаний із наслідками змін у процентних ставках. Припустімо, що ви придбали 30-річну облігацію вартістю 1000 євро із процентною ставкою 5%. Її емітент зобов'язується щороку виплачувати вам 50 євро у вигляді процентів протягом тридцяти років, після чого облігацію буде погашено, а ви одержите 1000 євро. Однак якщо невдовзі після купівлі цієї облігації загальна процентна ставка зросте до 10%, то ринкова вартість вашої облігації відразу знизиться приблизно до половини сплаченої за неї суми. Чому? А тому, що за процентної ставки в 10% інвестор має змогу щороку одержувати 50 євро у вигляді процентів, придбавши облігацію вартістю 500 євро. Отже, 500 євро — це максимальна сума, яку будь-хто буде готовий сплатити за вашу облігацію вартістю 1000 євро. Звичайно, якщо процентна ставка знизиться до 2,5% невдовзі після придбання 30-річної 5-відсоткової облігації, то її ціна зросте приблизно *вдвічі*. Така мінливість ціни й такий ризик надто великі, якщо ви намагаєтесь заощадити кошти на придбання чогось цінного через п'ять років. Проте якщо ви триматимете цю облігацію всі тридцять років, то до вас повернеться сплачена за неї сума у розмірі 1000 євро, а всі зміни в цінах, що відбулись за цей період, не матимуть для вас жодного значення. Ось чому варто узгоджувати термін погашення облігації з настанням потреби в грошах.

А як довго інвестиційний портфель має складатися з акцій? Коли слід перейти до облігацій? Усе залежить від того, коли саме ви бажаєте скористатись інвестованими коштами. Вище ми зазначили, що інвестиції на відносно короткі строки доцільніше здійснювати в самі лише облігації. Наприклад, молодій парі, що збирає гроші на внесення 20% вартості житла, доцільніше вкласти *відповідну* частку своїх заощаджень лише в облігації та утриматись від її інвестування в акції. Річ у тім, що кошти на придбання будинку чи квартири часто можна накопичити за кілька років. Сімейна пара, однак, може збирати кошти для оплати вищої освіти своєї новонародженої дитини, які знадобляться лише через 18 років, або собі на пенсію — і на це вона має 35–45 років. У цих двох випадках основою інвестиційного портфеля протягом більшої частини періоду накопичення заощаджень або єдиною його складовою мають бути акції.

У батьків новонародженої дитини, які одразу починають збирати гроші на оплату

навчання в університеті, є багато часу для збільшення своїх статків і диверсифікації ризику, притаманного інвестуванню в акції. У такому разі доцільно, щоб частину цього портфеля складали акції. Проте, як показав обвал цін на акції під час Великої рецесії 2008–2009 років, навіть у вісімнадцятирічній перспективі інвестуванню в акції притаманний ризик. Отже, ті інвестори, які прагнуть знизити рівень ризику при накопиченні коштів, можуть зменшити частку акцій і збільшити частку облігацій у своєму портфелі, особливо з наближенням того моменту, коли постане потреба в накопичених коштах. Щомісячне інвестування певної суми відіграє велику роль у підвищенні показників дохідності: у разі падіння ринку ви купуватимете нові акції дешевше, а це трохи згладить наслідки спаду.

Накопичення пенсійних заощаджень стає ще важливішим зі зростанням заробітку та тривалості життя. Ніхто не хоче радикально змінювати спосіб свого життя в гірший бік при виході на пенсію й ніхто не бажає, щоб пенсійні заощадження вичерпались дуже швидко. Оптимальним інвестиційним портфелем для тих, хто планує вийти на пенсію більш ніж через десять років, буде, найімовірніше, диверсифікований портфель акцій. Вкладення 10, 20 або навіть 40% інвестиційного портфеля в облігації або банківські вклади зазвичай забезпечить для консервативнішого інвестора більшу стабільність вартості пенсійних активів, хоча загальна дохідність зрештою виявиться, імовірно, нижчою.

При наближенні виходу на пенсію для всіх, крім найбагатших серед нас, доцільно поступово збільшувати частку облігацій в інвестиційному портфелі. Момент здійснення такого перетворення частково залежить від того, коли саме та в якій сумі знадобиться місячний дохід після виходу на пенсію. Той, хто має великий портфель чи бажає одержувати високий дохід на пенсії, може залишити більшу частку своїх заощаджень в акціях на довший час, щоб збільшити загальну очікувану дохідність до максимуму. Перехід на облігації потрібен, насамперед, для уникнення необхідності продажу акцій у період тимчасового падіння цін. Чим раніше ви збираєтесь почати користуватись своїм інвестиційним портфелем для одержання доходів на прожиття, тим важливіше поступово знижувати рівень ризику шляхом стратегічного та поступового переведення портфеля в облігації.

У багатьох країнах податок із доходу із сум пенсійних заощаджень не справляється, що дає змогу нарощувати заощадження швидше. Наприклад, в Україні внески в недержавні пенсійні фонди не враховуються у складі сукупного доходу особи в розмірі, що не перевищує 15% заробітної плати. Дохід від інвестицій не оподатковується,

що дає змогу швидше здійснювати накопичення⁽¹²²⁾. За допомогою зниження податків уряди деяких країн спонукають громадян до накопичення пенсійних заощаджень; деякі країни — наприклад, Болгарія — навіть звільняють заощадження, доходи від інвестицій та виплати з приватних пенсійних фондів від усіх податків⁽¹²³⁾. При тому, що в деяких країнах Центральної та Східної Європи наразі немає можливостей для інвестування приватних пенсійних заощаджень, у світі склалась глобальна тенденція до збільшення розміру добровільних пенсійних внесків шляхом надання податкових стимулів. Якщо ви не маєте змоги скористатись приватними пенсійними рахунками з пільговим оподаткуванням, продовжуйте заощаджувати: коли у вас з'явиться ця можливість, ви матимете нагоду щороку накопичувати максимально можливу суму.

Досі ми згадували ризики фінансового ринку, але існує ще один ризик, який, можливо, загрожує пенсійним заощадженням ще більше. Ніхто з певністю не знає, скільки проживе. Ми знаємо лише середню тривалість життя (можливо, скориговану з урахуванням шкідливих звичок на кшталт паління чи пияцтва в минулому). Середньостатистичний громадянин Польщі або Чехії, якому виповнилось 60 років, як очікується, проживе ще 21 рік, але хтось помре наступного року, а хтось доживе до 100 років. Як урахувати в пенсійному плані цю невизначеність? Одна з можливостей — заощадити стільки, скільки може знадобитись на дуже довге життя. А на випадок передчасної смерті свої заощадження можна заповісти своїй родині або благодійній організації (наприклад, тій, що підтримує економічну освіту!). Проте більшість тих, хто не схильний до ризику, обирають інакший підхід. Попри те, що дізнатись наперед точну тривалість життя якоїсь конкретної особи неможливо, фахівці-демографи здатні дуже точно спрогнозувати середню залишкову тривалість життя для будь-яких груп осіб. Крім видів страхування, які розглядаються в елементі 4.12, існує також страхування на випадок «надмірного довголіття». А оскільки актуарії здатні точно спрогнозувати, скільки в середньому проживе член групи, то чому б просто не зібрати заощадження всіх членів групи до єдиного фонду, щоб ті, хто помре раніше, субсидували тих, хто проживе довше? Така угода називається «страхування ренти».

А тим, хто прагне підготуватись до виходу на пенсію, дамо таку пораду: починайте заощаджувати на пенсію якомога раніше, тримайте диверсифікований портфель акцій доти, доки не наблизиться час використання накопичених коштів, а потім поступово змінюйте структуру інвестицій на користь активів із нижчим рівнем ризику та нижчою дохідністю на кшталт облігацій, користуючись при цьому всіма можливими податковими пільгами, які передбачено для пенсійних заощаджень.

При прийнятті рішень, куди та в який спосіб здійснювати інвестиції, слід урахувати та пам'ятати багато речей. Не забувайте про це!

Відео:

«Евристика доступності»

Відео:

«Уникання втрат»

Відео:

«Упередження на користь рідної країни»

Відео:

«Стадна поведінка»

ЕЛЕМЕНТ 4.11.

Зниження ризиків

Приймаючи рішення стосовно придбання нерухомості, отримання освіти та здійснення інших інвестицій, вживайте заходів, які допоможуть знизити ризики.

Придбання житла є одним із найважливіших рішень, яке багатьом із нас доводиться приймати протягом життя. Для більшості людей купівля житла є найбільшою інвестицією, принаймні на перших порах. Придбання доступного за ціною житла в хорошому районі та підтримання його в гарному стані може бути вдалою інвестицією. Однак, як показала **іпотечна криза 2008–2009 рр.^(?)** у Сполучених Штатах Америки, таке інвестування приховує в собі потенційні пастки. Аналіз наступних факторів допоможе вам уникнути найгірших проблем.

По-перше, уважно розгляньте варіант «власність на противагу оренді». Багато людей відразу доходять висновку, що купівля є кращим варіантом, ніж оренда, тому що дозволяє створювати власний капітал. Вони вважають, що їхні гроші марно витрачаються на оренду житла, осідаючи в кишені орендодавця, замість того, щоб працювати на створення інвестиційного капіталу, допомагаючи домовласнику накопичувати власний капітал в міру виплати іпотеки та зростання ринкової вартості нерухомості. Однак протягом перших кількох років іпотечного кредиту майже всі щомісячні платежі здійснюються в рахунок погашення відсотків за кредитом, з мінімальним накопиченням власного капіталу. Тому, якщо ви продасте житло, наприклад, протягом трьох років, накопичення капіталу буде незначним або взагалі нульовим. Ви просто сплатили банківські відсотки замість того, щоб платити орендну плату орендодавцеві.

По-друге, купівля та продаж нерухомості вимагають великих витрат, тому не варто купувати будинок, якщо ви не плануєте жити в ньому принаймні протягом трьох років. Вам доведеться сплатити **комісійну винагороду ріелторам^(?)** плюс **ПДВ^(?)**, ставка якого відрізняється в залежності від країни (Австрія — 3%, Хорватія — 3%, Італія — 7%)⁽¹²⁴⁾. Витрати на оформлення іпотеки зазвичай становлять кілька тисяч доларів. Якщо ви продасте будинок протягом кількох років після його купівлі, імовірно, що трансакційні витрати перевищать ваш власний капітал.

По-третє, не варто купувати будинок, доки ви не назбираєте коштів для здійснення первинного внеску. Наприклад, у США, якщо ваш первинний внесок складає менш ніж 20%, вам доведеться оформити іпотечне страхування, яке також називають іпотечним страхуванням кредитора або страхуванням покриття збитків за іпотекою. Як наслідок, розмір вашого щомісячного платежу збільшиться. Іпотечне страхування захищає кредитора від збитків у разі непогашення заборгованості. Такий вид страхування є звичайною практикою також у Великій Британії, Данії та Австралії. У різних країнах вимоги з цього приводу відрізняються, тому не забудьте поцікавитися, якими можуть бути ваші зобов'язання з оплати⁽¹²⁵⁾. Крім того, не використовуйте для придбання житла іпотеку зі спокусливо низькою процентною ставкою на початку терміну погашення. Такі банківські пропозиції супроводжуються різким зростанням процентних ставок, що суттєво збільшить ваш щомісячний платіж за іпотечним кредитом після закінчення початкового періоду. Також, як уже зазначалося раніше в елементі 4.4, не беріть позик у валюті, яка відрізняється від валюти вашого доходу, адже якщо валюта вашого доходу знеціниться, ваша заборгованість може виявитися значно більшою, ніж ви очікували.

По-четверте, ваша здатність виплачувати іпотечний кредит ще не означає, що ви можете дозволити собі житло, до якого ви придивляєтеся. Іпотека — це лише перший і найочевидніший щомісячний платіж. Проте утримання житла вимагає здійснення інших регулярних платежів і виконання зобов'язань, які ви маєте взяти до уваги. Якщо податок на нерухомість та/або земельний податок не включено до іпотечного кредиту, їх доведеться сплачувати окремо. Обов'язковою умовою є також страхування нерухомості. Одного дня може протекти дах, вийти з ладу водонагрівач, знадобитися ремонт кондиціонера повітря чи водопровідної системи, або будь-яке інше обладнання може зумовити витрати на технічне обслуговування. Все це — регулярні витрати, яких вам можна очікувати як власникові житла. Відповідно, розглядаючи питання доцільності придбання власного житла, їх слід врахувати у щомісячному бюджеті.

І нарешті, якщо у вас вже є іпотека, не піддавайтеся спокусі взяти інший іпотечний кредит або позику під заставу виплаченої частки іпотеки для збільшення вашого поточного споживання. Ціни на житло можуть як піднятися, так і впасти. Після житлової кризи 2008–2009 рр. у Сполучених Штатах плани багатьох людей щодо житла пішли шкереберть або розбилися вщент. Оцінена вартість їхньої нерухомості виявилася меншою від непогашеної іпотеки. Деякі люди, що в цей період продали своє житло, зазнали величезних втрат. Інші просто не могли зважитися здійснити продаж собі у збиток і притримували житло, сподіваючись на пожавлення ринку. Ще одній категорії

людей довелося пройти через болісний процес банкрутства або конфіскації заставленої нерухомості та її перехід у власність кредиторів. Отже, з погляду безпеки, домовласнику важливо підтримувати значний розмір власного капіталу в житлі.

Дотримання наведених вище порад допоможе вам жити відповідно до своїх достатків, заощаджувати на житлі та звести до мінімуму ризику, пов'язані з прийняттям рішень щодо житлових питань. А тепер розгляньмо інвестиції в освіту.

Продовження навчання після отримання середньої освіти вважається привабливою можливістю для капіталовкладень, оскільки дипломовані спеціалісти зазвичай можуть отримувати вищу заробітну плату. Однак так буває не завжди. Навчання в університеті чи коледжі обходиться дорого. Якщо студент, провчившись у вищі один чи два роки та витративши час і гроші, потім кидає навчання, не отримавши диплома, навряд чи це стане вигідним капіталовкладенням. Найбільшим ризиком продовження навчання після отримання середньої освіти є ймовірність від'ємної прибутковості інвестицій. Наприклад, коли максимальні доходи після закінчення освіти все ж будуть меншими, ніж витрати на її отримання. Навіть якщо держава субсидує (або повністю фінансує) навчання, витрати на проживання часто перевищують будь-які дотації студентам, і ніхто не відшкодовує втрати трудового доходу, понесені під час навчання.

За даними Офіційного бюро статистики Європейського Союзу (Євростату), у 2016 році медіанний рівень річного трудового доходу працівників із вищою освітою був більш ніж на 10 000 євро вищим, ніж у тих, хто мав лише неповну середню освіту (в Хорватії ця різниця склала 4000 євро, в Румунії — 3000 євро, в Польщі — 4000 євро)⁽¹²⁶⁾. Однак доходи випускників вищих навчальних закладів значно відрізняються. Фактичні доходи після закінчення навчання залежать від багатьох факторів, зокрема від набутих навичок, спеціальності, а також від загального співвідношення попиту та пропозиції на певному ринку праці. За інформацією ресурсу PayScale.com, на якому зібрана найбільша у світі база даних із розмірами заробітних плат, до університетських спеціальностей із можливістю отримання найбільшої винагороди належать інженерія, актуарна й прикладна математика, інформатика, фізика, статистика, економіка та інформаційні системи управління. Найнижчі зарплати спостерігаються за спеціальностями у таких сферах, як-от проблематика дітей та сім'ї, освіта, соціальна робота, фізична культура, спорт, музика та кулінарія⁽¹²⁷⁾. Вибираючи напрям підготовки, важливо абстрагуватися від рівня оплати праці у вашому регіоні, адже ваше трудове життя триватиме щонайменше 40 років. Які професії матимуть попит через 20 років? Також треба подумати, чи не захочете ви переїхати до іншої країни. Чи визнають там документи про

освіту, отримані вами на батьківщині? Економіст із російським дипломом може влаштуватися на роботу до канадського університету (маючи належну кваліфікацію), однак лікареві, імовірно, доведеться пройти додаткове навчання тривалістю кілька років, щоб отримати допуск до лікарської практики.

Ризиковано позичати велику суму грошей для фінансування освіти, дохід після отримання якої буде низьким. Водночас в елементах 1 і 2 частини 4 ми вказували на важливість вибору професії, яка приносить вам задоволення. Однак ваш вибір має бути добре обміркованим. Знайдіть інформацію про рівень очікуваних заробітних плат із розбивкою за професіями, до яких готуєтеся. Свідомий вибір гарантує вам максимально можливу віддачу від інвестицій в освіту, включно з особистим задоволенням від такого працевлаштування.

Розгляньмо, чому студенти іноді вибирають варіанти навчання з від'ємною прибутковістю інвестицій. По-перше, багато студентів мають нереалістичні очікування щодо майбутніх доходів. Завищені очікування щодо майбутнього доходу можуть спонукати їх заплатити за освіту невиправдано велику суму. Проаналізуйте наявні ресурси для отримання актуальної інформації про поточну та прогнозовану ситуацію на ринку праці та потенційні доходи. Пошукайте інформацію в довідниках або знайдіть статистичні дані за основними професіями для держави, в якій проживаєте, і тих країн, куди ви, можливо, переїдете в майбутньому, включно з кваліфікаційними вимогами, перспективами працевлаштування та кар'єрного зростання, а також медіанною заробітною платою. Реалістичні очікування стосовно майбутніх доходів є важливою умовою для прийняття зваженого рішення щодо навчання після завершення середньої освіти. У разі ймовірності міграції важливо також якнайраніше почати вивчення необхідних мов. Вас цікавлять можливі варіанти в англомовних чи франкомовних країнах? Чи не виявиться, що ваші документи про освіту охочіше приймають у Росії?

По-друге, багато студентів недооцінюють вартість отримання освіти. Пам'ятайте, що загальна вартість освіти, на додаток до прямих витрат — на навчання, підручники, житло й харчування та відповідні збори, — включає також альтернативні витрати. Якщо ви будете відвідувати лекції, виконувати завдання, готуватися до іспитів, то вже не зможете витратити цей час на роботу. Важливо правильно порахувати загальну суму витрат на отримання освіти.

По-третє, студенти нерозважливо ставляться до накопичення боргів. Деякі розглядають студентський кредит як легкі гроші та позичають надто багато. Велика частина молоді не усвідомлює, як важко буде виділяти кошти для погашення

студентських кредитів із щомісячного бюджету після закінчення навчання. За 3-відсотковою процентною ставкою ви будете платити 138 євро на місяць протягом п'ятнадцяти років, щоб погасити кредит на суму 20 000 євро. Ви платитимете 276 євро на місяць протягом такого ж терміну для погашення 40 000 євро. Враховуючи ваш загальний бюджет, чи буде ваш майбутній заробіток достатнім для здійснення щомісячних платежів за кредитом на освіту? Добре подумайте над цим питанням, перш ніж брати такий кредит.

Однак ми не маємо на увазі, що використовувати позикові кошти для фінансування освіти не слід взагалі. Інколи такий варіант має сенс. Звісно, для здійснення оплати за навчання люди в різних країнах вдаються до різних джерел фінансування. Наприклад, у США на оплату студентами навчання в університеті припадає вища частка особистих витрат, ніж в інших державах (принаймні так було донедавна). Однак у країнах із перехідною економікою ситуація в цій сфері швидко змінюється в міру зростання кількості приватних університетів і переходу від прямого державного фінансування до платного навчання у вишах у багатьох країнах. Освіта в коледжі часто є хорошою інвестицією, однак, як і всі інші інвестиції, вимагає ретельного обміркування.

Для подальшої мінімізації пов'язаних з освітою ризиків студенти та їхні батьки можуть скористатися іншими варіантами фінансування навчання. Загалом ми рекомендуємо розробити фінансовий план, в якому кредит на навчання був би останнім варіантом. Батьки, родичі та друзі можуть розпочати власні ощадні плани або розглянути відносні переваги довгострокових заощаджень, що їх у різних формах пропонують фінансові установи.

Також існують стипендії та гранти. Ці варіанти є особливо привабливими, тому що вони не потребують повернення коштів. Дізнатися про можливості навчання за кордоном можна в Американських культурних центрах, офісах Британської ради, Французького інституту або Французького Альянсу. Потрібно лише знайти час для пошуку. Здобувачі у кожному окремому випадку повинні відповідати встановленим вимогам та дотримуватися терміну подання заявки на участь. Включіть усі ці варіанти у свій план інвестицій в освіту та з урахуванням ринкових факторів виберіть шлях, який підходить саме вам.

Хоча житло та освіта, імовірно, будуть найбільшими інвестиціями у вашому житті, з'являтимуться й інші інвестиційні можливості. При прийнятті рішень, якими з них скористатися, необхідно дотримуватися певних заходів безпеки. Важливо усвідомлювати, що вкладаючи свої кошти, ви стаєте вразливими. Ви повинні подумати,

чи збігаються ваші інтереси з інтересами сторони, яка пропонує інвестування. Кожного разу, отримуючи, на перший погляд, надзвичайно привабливу пропозицію, варто взяти паузу та уважно проаналізувати причини, які лежать в основі отриманої вами пропозиції. Позичальники, які шукають кошти для фінансування проєкту, спочатку звертаються до недорогих джерел, як-от банківські кредити. Пошук індивідуальних інвесторів, таких як ви, та обіцянки високої дохідності не мають сенсу, коли кошти можна отримати у формі банківських позик або від інших спеціалістів з інвестицій. Високий потенційний прибуток від будь-яких інвестицій неминуче супроводжується високим ризиком, тобто існує велика ймовірність невдачі. Якщо банки та професійні інвестори не зацікавлені вкладати кошти в проєкт, ви повинні запитати себе: «Навіщо це мені потрібно?»

Інтереси тих, хто продає інвестиційні альтернативи, часто істотно відрізняються від ваших. Тоді як ви хочете досягти привабливого рівня дохідності, імовірно, що їх передусім цікавить комісія з продажу або з плати за управління активами чи висока заробітна плата, що виплачується компанією. Відверто кажучи, основний їхній інтерес — отримати ваші гроші. Вони не обов'язково прагнуть вас обдурити, а цілком щиро можуть вважати, що інвестиція насправді є можливістю зі значним потенціалом заробітку. Однак незалежно від того, наскільки вони приємні, наскільки добре ви їх знаєте або наскільки щирим виглядає їхнє бажання вам допомогти, їхні інтереси відрізняються від ваших. Крім того, як тільки вони отримають ваші гроші, ви опинитеся у не вигідному становищі щодо зміни ситуації.

Як можна визначити заздалегідь, чи є інвестиція розумною? Звичайно, магічного способу забезпечити позитивні результати усіх інвестиційних рішень не існує. Однак ви можете дещо зробити, щоб уникнути інвестиційних катастроф у розмірі десятків тисяч доларів (або еквівалентної суми у вашій валюті). Наступні шість рекомендацій є особливо важливими.

1. Коли щось виглядає занадто добре, щоб бути правдою, імовірно, що так воно і є. Це банальна фраза, яка все ж є істиною. Деякі інвестиційні маркетологи готові на що завгодно, щоб одержати ваші гроші, бо як тільки вони це зроблять, вони отримують контроль над ситуацією, а ви його втрачаєте.
2. Майте справу лише з компаніями з хорошою репутацією, яку вони високо цінують. Авторитетні компанії з солідною репутацією не будуть діяти непродумано при інвестуванні коштів своїх клієнтів. Наприклад, первинне розміщення акцій маловідомою брокерською фірмою, яка є новачком на ринку,

значно ймовірніше призведе до збитків, ніж така сама дія авторитетної фірми з міцною репутацією.

3. Ніколи не погоджуйтеся на інвестиції, запропоновані телефоном або електронною поштою. Такий маркетинговий хід використовують шукачі легкої наживи. Не дозволяйте собі стати жертвою шахраїв. Ніколи не повідомляйте особисту інформацію людям, до яких ви не маєте повної довіри. Не розголошуйте свій номер соціального страхування, дату народження, номер мобільного телефону та поштову адресу.
4. Не приймайте поспішних рішень. Приділіть достатньо часу розробці інвестиційної стратегії. Ніколи не піддавайтеся тиску, спрямованому на прийняття вами необдуманого рішення.
5. Не дозволяйте дружнім стосункам впливати на інвестиційні рішення. Багато людей здійснили провальні інвестиції, прислухавшись до поради своїх друзів. Якщо ви хочете зберегти дружбу з людиною, вкладайте свої гроші, залучивши неупереджену третю сторону.
6. Якщо на вас чинять значний тиск, хапайте свій гаманець і тікайте. Привабливі інвестиції продаються без застосування агресивного маркетингу. Якщо ви вже маєте великий інвестиційний портфель, можливо, є сенс вкласти певну частину коштів у ризиковані інвестиції, включно з облігаціями з низьким кредитним рейтингом («сміттєвими» облігаціями^(?)) та дорогоцінними металами. Однак ці інвестиції повинні здійснюватися з коштів, які ви можете собі дозволити втратити. Якщо ви шукаєте надійний спосіб накопичення багатства, вкладайте основну частину коштів у більш традиційні інвестиції з нижчим рівнем ризику. Це допоможе вам створити добре диверсифікований портфель інвестицій.

Відео:

«Як розпізнати шахрайство у сфері інвестицій»

З моменту виникнення грошей люди винаходять способи відбирати їх одне в одного через шахрайство. Нові товари та стрімкий розвиток ринків породжують спокуси для шахраїв у сфері інвестицій. Наприклад, набуло широкого розповсюдження шахрайство з криптовалютами. У деяких випадках вони пропонують біткоіни безкоштовно за невеликий реєстраційний внесок. Інші шахраї створили фальшиві

біткойн-біржі та пропонують дуже конкурентні ціни, які переконують інвесторів у вигідності угод⁽¹²⁸⁾. Важливо навчитися розпізнавати шахраїв. Гарною відправною точкою для цього є вищенаведене правило 3.

Ми докладно розглянули тему шахрайства, але навіть угоди, які є законними з погляду права, можуть бути дуже невдалими інвестиціями. Історія рясніє прикладами «економічних бульбашок», коли ірраціональне переконання, що ціна товару, який значно подорожчав, неодмінно продовжить зростати, спричинило катастрофічні наслідки. На початку 1600-х років у Голландії, внаслідок спекулятивних операцій, ціни за одну цибулину тюльпана більш ніж у шість разів перевищили середні річні доходи. Легенда розповідає про відчай людини, кухар якої, через незнання, прийняв цибулину тюльпана за новий сорт цибулі та використав її для приготування супу. Небагато бульбашок може зрівнятися з бульбашкою акцій технологічних компаній у 1990-х роках. Запровадження Інтернету викликало масштабну хвилю спекуляцій серед компаній «нової економіки», внаслідок чого вартість сотень дотком-компаній сягнула багатомільярдних позначок, як тільки вони одержали котирування на фондовій біржі. На американській фондовій біржі NASDAQ, де відбувалась торгівля акціями більшості таких дотком-компаній, зведений індекс злетів від рівня близько 500 пунктів на початку 1990 року до пікової позначки понад 5000 у березні 2000 року. Незабаром після цього індекс обвалився, впавши майже на 80% станом на жовтень 2002 року і спричинивши рецесію в Сполучених Штатах. Інвестиції повинні базуватися на реальній вартості та корисності активу, а не на непідтверджених припущеннях щодо майбутнього.

ЕЛЕМЕНТ 4.12.

Захист за допомогою страхування

Життя повне ризиків. Ці ризики можуть бути незначними та не мати особливих фінансових наслідків, як, наприклад, нелюб'язне обслуговування в ресторані, а можуть виявитись великими та призвести до справжньої фінансової катастрофи у зв'язку з тяжкою хворобою чи руйнуванням будинку ураганом. І хоча усунути цей ризик неможливо, його можна знизити та здійснювати контроль за ним.

Знизити ризики можна завдяки прийняттю правильних рішень: той, хто не пише СМС за кермом, з меншою ймовірністю потрапить у дорожньо-транспортну пригоду. Той, хто застібне ремінь безпеки, знизить ймовірність травми в разі зіткнення. Установлення детекторів диму та охоронної сигналізації знижує ймовірність пожежі у вашій оселі або квартирної крадіжки. Скорочення споживання цукру та вживання в їжу харчів із низьким вмістом холестерину робить нижчою ймовірність розвитку захворювань. Однак всі ці дії не можуть усунути ризик повністю, вони лише знижують його.

А як можна управляти ризиком і захиститись від найнесприятливіших наслідків? Страхування дає змогу знизити фінансові збитки, зумовлені пошкодженням майна (наприклад, домівки чи авто), хворобою, втратою доходів та іншими подіями, що завдають шкоди. Страхування дає групам людей змогу об'єднати свої платежі та розподілити ризики між собою, щоб забезпечити відшкодування збитків, зазнаних тими



ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ

1. НЕ РОБИТИ НІЧОГО НЕПРАВИЛЬНОГО СЬОГОДНІ.
2. НЕ РОБИТИ НІЧОГО НЕПРАВИЛЬНОГО ЗАВТРА.
3. ПОВТОРЮВАТИ ЩОДНЯ.

членами групи, що постраждали від несприятливої події. Про цей принцип поділу ризику часто забувають, оскільки всі зазвичай сплачують страхові премії на користь страхової компанії та ніяк не взаємодіють з іншими людьми зі складу групи. Страхова компанія — це посередник у процесі розподілу ризиків. Компанія (страховик) одержує від кожного учасника групи (страхувальника) страхові премії та виплачує відшкодування в разі настання страхової події.

Щоб зрозуміти, як функціонує розподіл ризиків, уявіть собі таку ситуацію: ви з чотирма друзями зустрічаєтесь у ресторані, щоб пообідати, очікуючи, що загальна вартість обіду сягне 100 євро. Ви домовляєтесь між собою про те, що той, кому офіціантка віддасть рахунок, сплатить усю суму. Ви та інші учасники групи можете обрати один із двох варіантів: 1) сподіваючись на краще, надіятись, що 100 євро доведеться платити комусь іншому, або 2) заплатити премію розміром 20 євро страховикові, який і оплатить рахунок у 100 євро, якщо офіціантка принесе рахунок вам. Багато людей віддають перевагу другому варіанту, оскільки він пов'язаний з меншим ризиком. Попри те, що вам доводиться платити премію в розмірі 20 євро, ви, у такий спосіб, захищаєте себе від 20-відсоткової ймовірності того, що весь рахунок у 100 євро доведеться оплатити саме вам.

Страховики, які надають послуги розподілу ризику, звичайно, несуть певні витрати. Їм доводиться оцінювати ризики, оформляти угоди, збирати премії, перевіряти та оцінювати вимоги про виплату відшкодування і здійснювати виплати. Ці витрати необхідно покривати додатково до витрат, пов'язаних із ризиком. Через це страхові премії мають дещо перевищувати очікуваний розмір збитку. Наприклад, якщо страхова компанія і справді вирішить надати учасникам вашої обідньої групи захист від 20-відсоткової ймовірності того, що їм доведеться оплачувати рахунок у 100 євро, вона візьме з вас не 20 євро, а трохи більше — скажімо, 22 євро як стимул надавати цю послугу.

Страхування знижує рівень ризику, розподіляючи тягар несприятливих подій, які стаються з невеликою кількістю осіб, серед більшої групи людей. У ситуації з обідом рахунок на 100 євро доведеться оплачувати в будь-якому разі. Невизначеність тут пов'язана лише з тим, що ніхто не знає, хто саме з учасників групи його одержить. Якщо група буде більшою, розмір потенційного збитку зросте, але ймовірність одержання рахунка для будь-кого з учасників групи знизиться.

Коли йдеться про великі гроші, більшість із нас не схильні до ризику. Отже, ми готові платити премію за те, щоб знизити несприятливі наслідки настання різних подій.

Одним зі способів зниження вразливості до ризиків є страхування. Щоб дізнатись, чому це так, спитайте себе, чи погодилися б ви на гру з підкиданням справедливої монети⁽¹²⁹⁾, у якій ви одержали б 1000 євро, якщо випаде герб, але мали б сплатити 1000 євро, якщо випаде цифра. Більшість із нас на таку гру не погодилися б, навіть якщо вона є «справедливою» за розподілом грошей. Чому? Ви маєте цінувати те, від чого доведеться відмовитись (не купивши це) в разі програшу, більше, ніж цінуєте те, що вдасться купити в разі виграшу. Як говориться в народному прислів'ї: «Краще синиця в руці, ніж журавель у небі». Більшість з нас цінує те, що має, більше, ніж імовірний, але ризикований виграш.

Проте страхування не завжди є економічно ефективним. Варто добре замислитись над тим, чи є для вас сенс у страхуванні від якогось ризику. Однак, звичайно, завжди слід страхуватись від тих подій, настання яких призведе до великих фінансових труднощів. Прикладами таких подій є тяжка хвороба, що довго не дасть вам змоги працювати, дорожньо-транспортна пригода або пошкодження будинку внаслідок повені. Проте страхування від порівняно незначних несприятливих подій на кшталт несправності побутового приладу чи телевізора зазвичай є економічно неефективним. Надання послуг розподілу ризиків у цьому разі порівнюючи з потенційним збитком обійдеться дорого. Отже, в такій ситуації зазвичай доцільніше взяти ці ризики на себе та покрити їх коштом заощаджень на «чорний день» (див. елемент 6 частини 4). На відміну від цього, страхування автомобіля, житла та здоров'я з погляду витрат зазвичай доцільне. В цих випадках витрати на розподіл ризиків серед групи людей зазвичай є низькими, як порівняти з потенційною шкодою внаслідок несприятливої події. А тепер розгляньмо цю тему докладніше.

У багатьох країнах власники автотранспорту зобов'язані страхувати свої транспортні засоби. Перевірте разом зі своїм страховиком, чи відповідає ваша страховка мінімальним вимогам. Розмір страхової премії, яку доводиться платити клієнтам, залежить від багатьох чинників. До них належать наявність страхових випадків у водія в минулому, характеристики водія, модель автомобіля, ліміти покриття та наявність у полісі франшиз. Франшиза — це сума, яку клієнт має сплатити сам, перш ніж страховик здійснить страхову виплату. Наприклад, франшиза у 500 євро означає, що клієнт повинен сплатити 500 євро до того, як збиток буде покрито за страховим полісом. Зазвичай, чим більше франшиза, тим нижче премія. Ліміт покриття — це максимальна сума, яку буде виплачено за полісом у разі настання страхового випадку.

Поліс автомобільного страхування зазвичай покриває кілька базових збитків.

Страхування від ДТП покриває шкоду, заподіяну вашому авто в разі аварії. КАСКО покриває також інші збитки, зокрема, внаслідок викрадення авто, вандалізму та природних явищ — наприклад, збиток у разі падіння гілки з дерева на лобове скло. Страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ) покриває два ризики. По-перше, воно покриває шкоду, заподіяну іншим особам або їхнім транспортним засобам вашим авто. По-друге, воно покриває ваші видатки на лікування вас самих і ваших пасажирів, а також гарантує виплати в разі загибелі застрахованих. Якщо відповідальність застраховано, наприклад, на 500 000 євро, це означає, що в разі страхового випадку страховик виплатить не більш ніж 500 000 євро, навіть якщо фактичний розмір збитків виявиться більшим. А тому при придбанні полісу страхування необхідно добре подумати про розмір лімітів покриття та франшиз. Чи достатньо у вас заощаджень на випадок непередбачуваних обставин чи інших накопичених коштів для оплати франшизи?

В елементі 11 частини 4 було показано, що житло — це найбільша інвестиція для більшості людей. А тому від втрати свого найбільшого активу варто застрахуватись. Іноді певний обов'язковий рівень страхового покриття встановлює держава. Іноді це робить банк, що надав іпотечний кредит (або і держава, і банк разом). Проконсультуйтеся зі своєю страховою компанією, щоб переконатись у тому, що ваша страховка відповідає обов'язковим вимогам. Як і в разі автомобільного страхування, у сфері страхування житла також застосовуються франшизи та ліміти покриття. Чим більше франшиза, тим, зазвичай, нижче страхові премії, а тому варто проаналізувати, яку частку ризику ви готові взяти на себе.

У різних країнах медичне страхування організоване по-різному. Це вельми складне питання з огляду на вибір методів фінансування та здійснення виплат клієнтам і на розмаїття схем страхування. Декого в обов'язковому порядку страхує уряд, причому застраховані особи можуть мати можливість додатково укласти індивідуальний договір страхування, а можуть і не мати її. Дехто страхується через свого роботодавця, тоді як інші купують поліси безпосередньо в страховій компанії. Одні люди сплачують усі свої премії самостійно, а за інших це робить третя особа (наприклад, уряд країни чи роботодавець). Залежно від того, хто платить і яке покриття забезпечується, страховики можуть пропонувати різні програми страхування. У США прийнятий Конгресом у 2010 році **Закон «Про захист пацієнтів і доступну медичну допомогу»**^(?) додатково ускладнив ситуацію, встановивши обов'язковість ширшого покриття та запровадивши цілу систему податків, штрафних санкцій і субсидій. В інших країнах систему охорони

здоров'я повністю контролює держава. Питання про складність медичного страхування та про порівняння систем, що діють у різних країнах, виходить за межі цієї книжки, але нам хотілося б розповісти тут про декілька принципів медичного страхування.

У сфері медичного страхування існує чотири види платежів. Перший із них — це премії (або податки), що сплачуються за покриття, передбачене страховою програмою. Другий — це франшиза, яку може бути встановлено. Третій — доплата за надання окремих послуг на кшталт відвідання лікаря або оформлення рецепта. Четвертий платіж — це часткова участь у страхуванні, коли програма може передбачати оплату клієнтом 20% рахунка за перебування в лікарні чи медичну процедуру. У деяких країнах суму доплати та часткової участі клієнта у страхуванні можна застрахувати в добровільному порядку.

Існують обставини, коли наявність страхового покриття збільшує ризик. Йдеться про так званий «моральний ризик». Розгляньмо ситуації, описані нижче. Рейчел міняє в автодилера з доплатою своє 12-річне авто та купує останню модель в повній комплектації та з усіма системами безпеки. Оскільки Рейчел почувається в новому авто більш захищеною, тепер вона може керувати менш обачливо, знаючи, що ймовірність тяжких травм у разі зіткнення знизилась завдяки засобам захисту. Наступний приклад: мама Джейкоба наполягає на тому, щоб під час катання на скейтборді він вдягав шолом, наколінники та налокітники, а також штани замість шортів. Завдяки почуттю захищеності Джейкоб може спробувати тепер складніші стрибки та маневри, бо знає, що травма стала менш імовірною. Ось іще один приклад: Іванка не каталася на лижах вже кілька років поспіль, тому відчуває невпевненість у своїх навичках. З повною медичною страховкою, яка покриє витрати на лікування можливих ушкоджень або переломів, вона може ризикнути кинути виклик «чорним» трасам високого рівня складності. Якщо в неї не буде страховки, Іванка, імовірно, обере «сині» траси низького рівня складності. Ризик у кожній із цих ситуацій зростає у зв'язку зі змінами в поведінці, зумовленими почуттям захищеності.

Існують також інші види страхування, про які тут не було сказано ні слова: це страхування життя, непрацездатності та страхування на випадок потреби в довготривалій медичній допомозі. Потреба в медичному страхуванні, як і в будь-якому іншому виді страхування, значною мірою залежить від соціальної політики, яку проводить ваша держава. На жаль, неможливо дати правильну пораду для кожної конкретної ситуації в загальнопізнавальній книзі. Однак одне можна сказати напевно: мудрим рішенням буде ретельно проаналізувати власну ситуацію, а не просто покладатися на те, що «все буде

добре». Враховуючи свій життєвий досвід, визначте, яких ризиків ви не можете уникнути, але маєте змогу знизити їх рівень завдяки ефективному використанню страхових послуг. Страхуватись доцільно від ризиків із потенційно великими несприятливими наслідками, проте якщо потенційні фінансові збитки незначні, то зазвичай краще врахувати можливість їх настання у своєму місячному бюджеті чи покрити їх із заощаджень на випадок непередбачуваних обставин. Найважливішою метою стратегії страхування є запобігання катастрофічним фінансовим збиткам.

Хоча страхування зазвичай асоціюється з країнами та родинами, які мають середній або високий дохід, найбільшу вигоду від страхування зазвичай одержують малозабезпечені особи, якщо їм вдасться знайти підхожі для них страхові продукти. Таких продуктів зараз розробляють багато.

Відео:

«Страхування врожаю: ідея, яку варто посіяти»

Частина 4. Підсумкові міркування

Розумне управління фінансами може видаватись непростю справою, але викладені вище правила мають спрямувати ваші думки в правильний бік. Це, насправді, не так складно, як здається. Заощаджуйте та витрачайте кошти розумно. Спочатку думайте, а потім дійте. Але обов'язково дійте: про питання фінансів легко забути на тлі всього іншого, що завжди здаватиметься актуальнішим: роботи, родини або розваг. Регулярно аналізуйте свій фінансовий стан. Якщо маєте супутника життя, робіть це разом. Насамперед, не забувайте поради пана Мікобера — персонажа роману Чарльза Дікенса «Девід Коперфілд»: «Двадцять фунтів річного доходу мінус дев'ятнадцять фунтів шість шилінгів річних видатків дорівнюють щастю. Двадцять фунтів річного доходу мінус двадцять фунтів шість шилінгів річних видатків дорівнюють злидням».

Підсумкові роздуми

Усі автори цієї книги — не лише економісти та викладачі, але й батьки, тітки та дядьки. Передаючи накопичені знання своїм студентам та іншим читачам, ми прагнемо справити позитивний вплив на життя прийдешніх поколінь. Переконані, що ви поділяєте наші почуття.

До цієї мети веде багато різних шляхів. На місцевому, національному та глобальному рівнях ми можемо працювати над тим, щоб державна політика формувала середовище, в якому кожний може реалізувати свій потенціал. На суто особистому рівні ми прагнемо на власному прикладі виховати у своїх дітях звички, що сприяють досягненню успіху, та навчаємо їх робити обдуманий вибір.

Як ми побачили в цьому розділі «Економіки здорового глузду», фінансова захищеність зазвичай сприяє підвищенню рівня загального добробуту, забезпечуючи доступ до предметів першої необхідності та даючи змогу не турбуватись про задоволення основних потреб. Той, хто виплекав у собі звичку сумлінно працювати, ставити перед собою цілі та досягати їх, а також навчився уникати спокуси миттєвого задоволення, враховуючи майбутні наслідки сьогоднішніх рішень, зазвичай буде успішнішим у всіх сферах життя, ніж той, хто цього не вміє.

Одним зі способів виховати в молоді почуття відповідальності є допомога в усвідомленні того, що гроші не падають з неба, а є результатом докладених зусиль. Навіть у ранньому віці в дітях можна виховувати корисні звички, якщо доручати їм завдання, за виконання яких вони одержуватимуть гроші на реалізацію своїх бажань. Прикладами таких завдань може бути заохочення до досягнення певних цілей у навчанні або просто допомога з хатньою роботою, як-от вигуляти собаку чи начистити картоплі на вечерю. Гроші — не просто засіб одержати якомога більше того, чого бажаєш. Гроші є ще мірилом вашого внеску в реалізацію бажань і прагнень інших людей. Найкращий спосіб заробити більше — бути корисним для інших та знаходити способи покращувати життя інших людей. Цей урок підприємництва стане дитині у великій пригоді на її кар'єрному шляху незалежно від обраної професії.

Навіть під час оплати товарів, куплених для дитини, цілком можливо допомогти їй розібратись у витратах і компромісах, що притаманні будь-яким видаткам. Протягом усього свого життя нашим дітям доведеться вирішувати, як саме витратити свій обмежений дохід. Тому, хто витратить більшу суму на купівлю якогось одного товару,

доведеться обмежити свої видатки на придбання іншого товару. Ми усі змушені йти на компроміси. Проте вже з раннього віку нам слід виховувати в дітях розуміння цього факту та створювати умови, в яких вони навчатимуться приймати мудрі рішення з власного досвіду. Чимало батьків (навіть ті з них, хто дає гроші на кишенькові витрати, не вимагаючи нічого натомість) рекомендують своїм дітям відкладати частину одержаних грошей для пожертв на благодійність. Такі батьки часто обговорюють із дітьми напрямки використання коштів та причини, через які піклування про добробут інших сприяє зростанню власного добробуту та добробуту суспільства загалом.

Успіх у житті значною мірою залежить від визначення цілей, сумлінної роботи над їх досягненням, розуміння того, як діяти, щоб наша діяльність була корисною для інших, заощадження грошей з певною метою та їх розумного витрачання. Ось основні складові успіху. Економіка дає рецепт того, як жити якомога повнішим життям.

Наша спільна подорож добігла кінця. Працюючи над цією книжкою, ми прагнули надати інформацію та інструменти, що допоможуть вам досягти більшого успіху в житті. Сподіваємось, що ви відкрили для себе нові ідеї та скористаєтесь здобутими знанням на користь собі та всім, хто вас оточує.

Слова подяки

Автори хотіли б висловити свою вдячність кільком учасникам проєкту, що зробили величезний внесок як у підготовку тексту книжки англійською мовою, так і в її адаптацію та переклад для країн Центральної та Східної Європи, а також колишнього Радянського Союзу.

Щодо основного тексту книги, то ми у величезному боргу перед Джейн Шо Строуп: це вона відредагувала весь рукопис та внесла численні зміни, що значно поліпшили як зміст, так і виклад матеріалу. Сінє Томас допомагала в підготовці рисунків та наданні дослідницького матеріалу протягом усього проєкту. У тексті враховано численні зауваження, що надійшли від наших колег, викладачів коледжів та лекторів економічних дисциплін. За внески в розроблення нових додаткових матеріалів ми особливо вдячні Джонові Мортону, Скоттові Нідерджону, Маркові Шугу, Вільямові Вуду, Джо Коннорсу та Пем Купер. Крім того, Брендон Брайс, Джоаб Корі, Роузмері Файк, Нейтан Фаулер, Фред Франсен, Майк Геммок, Джон Кесслер і Келлі Марксон зробили важливий внесок, завдяки якому текст став актуальнішим, навели нові приклади та вдосконалили пакет електронних матеріалів, що додається до цієї книжки. Ми хотіли б

висловити свою глибоку вдячність Тімові Бартлетту та Клер Лемпен із видавництва St. Martin's Press за корисні коментарі та взяті ними на себе редакторські обов'язки.

Крім перекладачів та експертів, списки яких подаються окремо, ми хотіли б подякувати також Барбарі Форбс, яка всебічно сприяла реалізації проєкту, зокрема, підтримувала нашу мотивацію навіть тоді, коли в нас опускались руки. І, нарешті, ми самі та наші читачі безмірно вдячні анонімному благодійнику, який підтримував цей проєкт як фінансово, так і інтелектуально від самого його початку. Його відданість справі економічної та політичної свободи сприятиме поліпшенню життів буквально мільйонів людей.

За роки викладацької діяльності в наших аудиторіях навчалося близько п'ятдесяти тисяч студентів. Численні дискусії з ними — як в аудиторіях, так і поза ними — дали нам корисну інформацію та поставили перед нами складні питання. Ми високо цінуємо спілкування з ними. Сподіваємось, наші шляхи перетнуться зі шляхами багатьох читачів цієї книжки. Утім, поки ми не знайомі особисто, закликаємо вас і надалі «мислити як економісти» та поширювати здобуті знання серед тих, хто вас оточує. Від цього залежить наше спільне майбутнє.

Примітки

1. Хоча можна стверджувати, що тенденція до формування ринків може вважатись притаманною всім людям, суспільство цілком може докласти достатніх зусиль до того, щоб витіснити ці ринки зі звичайної людської діяльності. Згадайте перші дні переходу від планової до ринкової економіки (або навіть ранні вчення Римської католицької церкви): громадяни, яких учили, що товари мають внутрішню вартість, часто відмовлялись продавати їх дешевше за таку «вартість» навіть під загрозою голоду. ↩
2. Найпотужніший водоспад в Європі, що знаходиться в Ісландії. ↩
3. Philip K. Howard, *The Death of Common Sense* (New York: Random House, 1994): 3–5. ↩
4. Оцінка гендерних питань в Україні — 2016, Світовий банк, 48. [Електронний ресурс]. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/128891470822320083/pdf/107673-PUB-P156988-ADD-ISBN-PUBLIC-SoltisBookENweb.pdf>. ↩
5. Див. Charlotte Web, “Swedes now spend more on fun than on food: study,” *The Local Sweden*, September 30, 2009. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.thelocal.se/20090930/22392>. ↩
6. Наприклад, якщо корпорація інвестує 100 млн доларів у будівлі та обладнання для виробництва товару, скажімо, сорочок, вона втрачає той дохід, який могли б принести ці кошти, якби їх інвестували в інші проекти, як-от виробництво мотоциклів. Ця корпорація могла би просто покласти 100 млн доларів на депозит у банк і отримувати відсотки за ставкою, скажімо, 5%. За рік процентний дохід дорівнював би 5 млн доларів. Ці 5 мільйонів доларів втрачених відсотків є альтернативними витратами на діяльність корпорації, але вони не будуть відображені в бухгалтерській звітності компанії. Через це упущення у відображених у бухгалтерському обліку витратах занижується альтернативна вартість використаних ресурсів. Тому чистий дохід завищує прибуток. ↩
7. Див. матеріал із Вікіпедії — «Метафора про розбите вікно» (цю сторінку востаннє відредаговано у 2019 році). [Електронний ресурс]. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Метафора_про_розбите_вікно. ↩
8. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 454. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>. ↩
9. F. A. Hayek, “The Use of Knowledge in Society,” *American Economic Review* 35 (September 1945): 519–530. ↩
10. Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson* (New Rochelle: Arlington House, 1979): 103. ↩
11. Див. “SCIENCE WATCH: Seat Belts and Pedestrians.” *The New York Times* (June 18, 1985). Section C, 9. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.nytimes.com/1985/06/18/science/science-watch-seat-belts-and-pedestrians.html>. ↩
12. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. “The Common Agricultural Policy—A Story to be Continued” <http://doi.org/10.2762/35894>. ↩
13. Див. Patrick Jomini, Pierre Boulanger, Xiao-guang Zhang, Catherine Costa, and Michelle Osborne, “The common agricultural policy and the French, EU and global economies,” Groupe d’Économie Mondiale (GEM), (October 2009. Revised February 2, 2010). [Електронний ресурс]. URL: https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/Jomini_boulanger-The_Common_Agricultural_policy_and_the_French.pdf. ↩

14. Див. Pierre Boulanger and Patrick Jomini, "Of the benefits to the EU of removing the Common Agricultural Policy" Groupe d'Économie Mondiale (GEM), (November 19, 2009. Revised February 2, 2010). [Електронний ресурс]. URL: https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/BoulangerJomini_removingCAP112009.pdf. ↩
15. Ця діаграма взята зі значно більшого проекту, розпочатого Гансом Рослінгом, над яким зараз працюють його син і невістка. Ви можете знайти ще багато таких діаграм і створити власні на веб-сайті <https://www.gapminder.org>. ↩
16. Див. Robert E. Lucas Jr., "On the Mechanics of Economic Development," *Journal of Monetary Economics* 22, No. 1 (1988): 3–42. ↩
17. Найбільш широко вживаним показником загального обсягу виробництва та доходів є валовий внутрішній продукт (ВВП). Динаміка ВВП також широко використовується для вимірювання росту економіки. ↩
18. Хоча на економічне зростання й розвиток впливає цілий ряд різноманітних чинників, у наш час вважається, що вирішальна роль все-таки належить інститутам влади та заходам державної політики. Серед провідних авторів сучасного напрямку — лауреат Нобелівської премії Дуглас Норт, англійський економіст Пітер Бауер, професор Массачусетського технологічного інституту Дарон Аджемоглу та професор Гарвардського університету Джеймс Робінсон. Див. Peter T. Bauer, *Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics* (Cambridge: Harvard University Press, 1972); D.C. North, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990); і Daron Acemoglu and James A. Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (New York: Crown, 2012). ↩
19. Див., наприклад, Randall K. Filer and Jan Hanousek, "Output Changes and Inflationary Bias in Transition," *Economic Systems*, Vol. 24, Issue 3. [Електронний ресурс]. URL: <https://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpma/0012010.html>. ↩
20. Tom Bethell, *The Noblest Triumph* (New York: St. Martin's Press, 1998): 10. ↩
21. Для одержання додаткової інформації див. John McMillan, *Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets* (New York: W. W. Norton, 2002): 94–101. Як зазначає Макміллан, реальна приватизація була б кращим варіантом. Однак рух у напрямку приватної власності все ж був «найвизначнішою програмою боротьби з бідністю, яку світ коли-небудь бачив». ↩
22. Обговорення питання про американських буйволів див. в Lueck, Dean "The Extermination and Conservation of the American Bison" in *The Journal of Legal Studies* Vol. 31, No. S2, The Evolution of Property Rights: A Conference Sponsored by the Searle Fund and Northwestern University School of Law (June 2002), pp. S609–S652. Траплялося, що внаслідок полювання люди винищували тварин до повного зникнення виду. Одним із прикладів є мандрівні голуби. На них полювали заради м'яса, тоді як китів виловлювали здебільшого заради жиру. Однак голуби становили таку незначну частку ринку м'яса, що навіть коли вони почали зникати, ціна на м'ясо не піднялася достатньо для того, щоб спонукати суспільство або до заходів зі збереження популяції, або до великомасштабного збільшення виробництва м'ясних продуктів. Кризи не було. Тому вони зникли повністю. Якби на китів інтенсивно полювали лише заради їхнього м'яса, а не переважно заради жиру, вони також могли б зникнути. Однак китовий жир мав таке велике значення на ринку освітлення, що коли його ціна різко зросла, було знайдено заміник. Це призвело до зниження попиту на китовий жир і його ціни та врятувало китів. ↩
23. Clair Wilcox. *Competition and Monopoly in American Industry*. Monograph No. 21, Temporary National Economic Committee, Investigation of Concentration of Economic Power, 76th Cong. 3d sess. (Washington, D.C.: United States Government Printing Office, 1940). ↩

24. Adam Smith. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Volume I Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 18. Це видання доступне також за посиланням: www.econlib.org/library/Smith/smWN.html. ↩
25. World Bank, *Doing Business Project* (doingbusiness.org). “Time required to start a business (days).” [Електронний ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/ic.reg.durs>. ↩
26. Комплексний аналіз впливу законодавчих актів, що стосуються мінімальної заробітної плати, на малозабезпечені верстви населення див. у публікації Thomas MaCurdy, “How Effective Is the Minimum Wage at Supporting the Poor?” *Journal of Political Economy* 123 (2015). [Електронний ресурс]. URL: www.jstor.org/stable/full/10.1086/679626. ↩
27. Інформацію з цього питання див. у публікації Edward Bierhanzl and James Gwartney, “Regulation, Unions, and Labor Markets,” *Regulation* (Summer 1998): 40–53. ↩
28. Muravyev, A., Oshchepkov, A. (2016) “The effect of doubling the minimum wage on employment: evidence from Russia.” *IZA J Labor Develop* 5, 6. [Електронний ресурс]. URL: <https://wp.hse.ru/data/2013/07/05/1289111576/29EC2013-new.pdf>. [Також див. https://wp.hse.ru/data/2013/07/03/1286257623/WP3_2013_07.pdf]. ↩
29. Maria Koumenta and Mario Pagliero, 2018. “Occupational Licensing in the European Union: Coverage and Wage Effects,” CEPR Discussion Paper 12577, *CEPR Discussion Papers Series*. ↩
30. Див. the Department of Treasury, Office of Economic Policy, *Occupational Licensing: A Framework for Policymakers*, 2015; Morris M. Kleiner, “Why License a Florist?” *New York Times*, May 28, 2014; Jacob Goldstein, “So You Think You Can Be a Hair Braider?” *New York Times*, June 12, 2012; та Dick M. Carpenter II, Lisa Knepper, Angela C. Erickson, and John K. Ross, *License to Work: A National Study of Burdens from Occupational Licensing*, Institute for Justice, May 2012. ↩
31. Спостережливий читач може помітити, що найперший знімок із цієї серії зроблено в 1990 році, коли Радянський Союз перебував на межі розпаду. Частково це пов'язано з тим, що аерофотознімки в СРСР було зробити непросто. А ще важливіше те, що пересихання після 1990 року значною мірою залишається спадщиною радянської політики. Коли економіка регіону будується навколо схем, які змушують людей вести недоцільну виробничу діяльність, дуже важко змінити інфраструктуру та навички працівників. Що робитимуть рибалки Каспійського моря, якщо їм раптом скажуть: «Риболовля більше не дозволена, знайдіть іншу роботу»? ↩
32. Ці цифри взято з публікації Центру відповідальної політики, “Lobbying: Top Spenders,” (2008). [Електронний ресурс]. URL: <http://www.opensecrets.org/lobby/top.php?indexType=s>. (Додаткову інформацію див. у публікації Peter J. Wallison and Charles W. Calomiris, “The Destruction of Fannie Mae and Freddie Mac,” *American Enterprise Institute* [2008] [Електронний ресурс]. URL: <https://www.aei.org/research-products/report/the-last-trillion-dollar-commitment/>). ↩
33. Див. Peter Nyberg (2011) *Report of the Commission of Investigation into the Banking Sector in Ireland* (Dublin) [Електронний ресурс]. URL: <https://merrionstreet.ie/en/News-Room/Releases/commission-of-investigation-into-the-banking-sector.38671.shortcut.html>, Крім того, див. Ron Wright *Strengthening the Capacity of the Department of Finance* (Dublin). [Електронний ресурс]. URL: <https://web.archive.org/web/20110310164641/http://www.finance.gov.ie/documents/publications/reports/2011/deptreview.pdf>. ↩
34. Зверніть увагу, що кредитні та дебетові картки не є грошима. Кредитна картка — це просто засіб отримання автоматичної позики, відсотки за користування якою не нараховуються, якщо невдовзі повернути її; тоді як

- дебетова картка — це лише простий спосіб переказу з банківського рахунку депонованих коштів, які є справжніми грошима. ↩
35. Звичайно, як люблять казати економісти, «кореляція не означає причинно-наслідкового зв'язку». Можливо, країни, які переживають високу інфляцію, просто друкують більше грошей, намагаючись втриматися на плаву. Однак поглиблений аналіз даних беззаперечно підтверджує висновок про те, що саме надмірне друкування грошей (зазвичай для покриття державних видатків без підвищення податків) спричиняє інфляцію. Згідно з відомим твердженням Мілтона Фрідмана, «інфляція завжди та всюди є грошовим феноменом». ↩
36. Frye, T. (2002). "The Perils of Polarization: Economic Performance in the Postcommunist World." *World Politics*, 54(3), 308–337. [Електронний ресурс]. URL: <http://doi.org/10.1353/wp.2002.0008>. ↩
37. Виміряти розмір фактичного падіння ВВП у посткомуністичних країнах надзвичайно важко. Система централізованого планування заохочувала виробників завищувати показники випуску продукції для виконання квот. У ринковій економіці мотивація змістилася в бік зниження показників з метою уникнення оподаткування. До того ж, зафіксувати поліпшення якості для задоволення потреб споживачів у конкурентному середовищі було майже неможливо. Див., наприклад, Randall Filer and Jan Hanousek (2003) "Output Changes and Inflationary Bias in Transition", *Economic Systems*, Vol. 24. [Електронний ресурс]. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1516073>. ↩
38. Андерс Аслунд. Україна. Що пішло не так і як це виправити: переклад з англ. [Anders Aslund, *Ukraine: What Went Wrong and How to Fix It* (Peterson Institute, 2015): 48–49]. ↩
39. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/methodology/paying-taxes> ↩
40. Світовий банк серйозно ставиться до ідеї «Одна країна, дві системи» й оцінює податкові системи Гонконгу та материкового Китаю окремо одна від іншої. ↩
41. Henry George, *Protection or Free Trade* (New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980). ↩
42. Багато хто з «рятівників робочих місць» поведуться так, ніби іноземці прагнуть постачати свої товари, ніколи не використовуючи отримані долари чи євро для купівлі інших товарів. Це не так. Якби іноземці бажали продавати товари американцям за долари чи європейцям за євро, але ніколи не використовувати ці долари чи євро для власних купівель, це виглядало б так, ніби американці або європейці можуть виписувати чеки на імпорт, які ніхто ніколи не переводив би в готівку, або експортувати гарні папірці із зображеннями національних героїв (банкноти Сполучених Штатів Америки) або навіть вигаданих мостів (банкноти єврозони). Хіба це не було б чудово? Насправді виробники товарів і послуг, що імпортуються, отримують готівку за чеками. Однак їх цікавлять не самі папірці, а надана грошима купівельна спроможність для придбання потрібних їм товарів або інвестування у виробничі активи. І часто вони хочуть придбати саме ту продукцію, яку експортують Америка та Європа. Отже, імпорт допомагає формувати попит на експорт. ↩
43. Коли валютний курс визначається ринковими силами, рівновага на цьому ринку збалансовує купівлю в іноземців товарів, послуг та активів (включно з матеріальними та фінансовими активами, зокрема облігаціями) з їх продажем іноземцям. Протягом кількох останніх десятиліть імпорт товарів та послуг у США постійно перевищував експорт. В умовах ринкового регулювання валютних курсів такий торговельний дефіцит значною мірою компенсується припливом капіталу приблизно однакових розмірів. **Приплив капіталу**^(?) зумовлює зниження процентних ставок, збільшення інвестицій та створення робочих місць. Отже, навіть у такому випадку підстави очікувати негативного впливу на зайнятість відсутні. Попри те, що дефіцит торговельного балансу спостерігався протягом більшої частини періоду з 1980 по 2005 рік, кількість зайнятих осіб у Сполучених Штатах збільшилася більш ніж на 35 мільйонів. ↩

44. Така сама логіка застосовується й до «аутсорсингу» — здійснення певної діяльності за кордоном з метою скорочення витрат. Якщо певний вид діяльності можна здійснювати з меншими витратами за кордоном, це вивільняє внутрішні ресурси, які можна використати в продуктивнішій діяльності. Як наслідок, зростає обсяг виробництва та підвищується рівень доходів. ↩
45. «Дешевий» не означає «низької якості». Ми твердо утримуємо постійний рівень якості. Для економістів речі різної якості — це різні продукти. Сорт нафти West Texas Intermediate відрізняється від продукту Louisiana Light, так само, як Mercedes і Kia — різні продукти, а не узагальнена «машина». ↩
46. S. Hong, H. Han, and C.S. Kim, “World distribution of income for 1970–2010,” *Empirical Economics* (2019). [Електронний ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1007/s00181-019-01657-w>. ↩
47. Як зазначено в роботі Frank Whitson Fetter, “Congressional Tariff Theory,” *American Economic Review*, 23 (September 1933): 413–427. ↩
48. Douglas A. Irwin, “GATT’s contribution to economic recovery in post-war Western Europe” in: *Europe’s Postwar Recovery*, ed. B. Eichengreen (Cambridge: Cambridge University Press, 1995): 127–150. Детальну інформацію про графіки див. в даній книжці. ↩
49. Там само, с.7. ↩
50. Там само, с.2. ↩
51. Див., наприклад, Havrylyshyn, and Tupy (2016) “25 Years of Reforms in Ex-Communist Countries: Fast and Extensive Reforms Led to Higher Growth and More Political Freedom,” CATO Institute Policy Analysis No. 795. ↩
52. Для посилення значущості порівняння ці цифри наведено в міжнародних доларах вартістю на 2011 рік. Міжнародний долар враховує різницю в цінах у різних країнах. ↩
53. У 1986 р. Джеймса Б'юкенена було нагороджено Нобелівською премією з економіки за його внесок у розробку теорії суспільного вибору. Чіткий та вичерпний виклад теорії суспільного вибору див. у публікації Randy Simmons, *Beyond Politics: The Roots of Government Failure* (Oakland, California: The Independent Institute, 2011). ↩
54. А. С. Пігу, якого часто вважають «батьком» економічної теорії добробуту, доходить аналогічного висновку. У своїй класичній праці 1932 року «Економічна теорія добробуту» (частина II, глава 20, розділ 4) Пігу зазначає: «Недостатньо просто протиставити недосконалий регулюючий механізм ніким не стримуваним приватним підприємствам найкращому регулюючому механізму, який можуть уявити у своїх дослідженнях економісти. Адже ми не можемо очікувати, що будь-який державний орган досягне цього ідеалу або навіть буде широким прагнути до нього. Серед державних службовців часто панують невігластво, тиск із боку окремих груп суспільства та корупція для задоволення власних інтересів. За належної організації голосування гучного голоса частина їхнього електорату може легко нав'язувати свої рішення більшості». ↩
55. Thomas Sowell, *Is Reality Optimal and Other Essays* (Stanford: Hoover Institution Press, 1993). ↩
56. Див. Jared Meyer and Preston Cooper, “Sugar Subsidies Are a Bitter Deal for American Consumers,” *Economic Policies for the 21st Century* at the Manhattan Institute, Manhattan Institute (June 23, 2014). [Електронний ресурс]. URL: <https://economics21.org/commentary/sugar-subsidies-are-bitter-deal-american-consumers>. Останнім часом виробники кондитерської продукції та інші підприємства, що використовують великі обсяги цукру, переміщуються до Канади, Мексики та інших країн, де є можливість закупівлі цукру за цінами світового ринку. Як ілюстрація до наших попередніх дискусій щодо торгівлі, ці обмеження імпорту, що нібито

- «зберегли» робочі місця в цукровій промисловості, на ділі призвели до втрати робочих місць в інших галузях, особливо в тих, у яких активно використовується цукор. ↩
57. Jeffrey Frankel, "The arguments against food and energy subsidies," World Economic Forum, August 18, 2014. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2014/08/food-energy-subsidies-egypt-india-indonesia>. ↩
 58. Див. Holman W. Jenkins Jr., "How Uber Won the Big Apple," *Wall Street Journal*, July 24, 2015. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.wsj.com/articles/how-uber-won-the-big-apple-1437778176>. ↩
 59. Див. John Voelcker, "Where Can Tesla Legally Sell Cars Directly To You? State-By-State Map: LATEST UPDATE." *Green Car Reports*, April 22, 2015, n.p. [Електронний ресурс]. URL: www.greencarreports.com/news/1095337_where-can-tesla-legally-sell-cars-directly-to-you-state-by-state-map; Phil Kerpen, "Tesla and Its Subsidies." *National Review Online*, January 26, 2015, n.p. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.nationalreview.com/article/397162/tesla-and-its-subsidies-phil-kerpen>. ↩
 60. James Buchanan, *The Deficit and American Democracy* (Memphis: P. K. Steidman Foundation, 1984). ↩
 61. Ashley Kirk, "European debt crisis: It's not just Greece that's drowning in debt," *Daily Telegraph*, February 8, 2017. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.telegraph.co.uk/news/0/european-debt-crisis-not-just-greece-drowning-debt>. ↩
 62. За цей приклад ми вдячні Е. С. Пасуру-молодшому, професору економіки Університету штату Північна Кароліна. ↩
 63. Eurostat, Statistics Explained, "Government expenditure on social protection." [Електронний ресурс]. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_social_protection. ↩
 64. Eurostat, Statistics Explained, "Population structure and ageing." [Електронний ресурс]. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_structure_and_ageing. ↩
 65. James R. Schlesinger, "Systems Analysis and the Political Process," *Journal of Law & Economics* (October 1968): 281. ↩
 66. World Bank, "Subsidies and other transfers (% of expense)," International Monetary Fund, *Government Finance Statistics Yearbook* and data files. [Електронний ресурс]. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/GC.XPN.TRFT.ZS>. ↩
 67. Eurostat, Statistics Explained, "Total general government expenditure on social protection, 2016 (% of GDP % of total expenditure)." [Електронний ресурс]. URL: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_on_social_protection_2016_\(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure\).png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_on_social_protection_2016_(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure).png). ↩
 68. Це твердження приписують також лордові Томасу Маколею. Його авторство встановити з певністю неможливо. Додаткову інформацію із цього питання можна знайти у статті Лорен Коллінс (Loren Collins, "The Truth About Tytler"). [Електронний ресурс]. URL: <http://www.lorencollins.net/tytler.html>. ↩
 69. Див. докладний аналіз цього питання в публікації James Gwartney and Richard Stroup, "Transfers, Equality, and the Limits of Public Policy," *Cato Journal*, (Spring/Summer 1986). ↩
 70. Див., наприклад, Anna Kiersztyn, "Stuck in a mismatch? The persistence of overeducation during twenty years of the post-communist transition in Poland," *Economics of Education Review*, 32:1 (2013), p. 78–91. ↩
 71. Див. підтверджувальні дані щодо цього питання в публікації Lawrence Katz and Bruce Meyer, "The Impact of the Potential Duration of Unemployment Benefits on the Duration of Unemployment," *Journal of Public Economics*

- 41, No. 1 (February 1990): 45–72. Також див. Daniel Aaronson, Bhashkar Mazumder, and Shani Schechter, “What Is Behind the Rise in Long-Term Unemployment?” Federal Reserve Bank of Chicago, *Economic Perspectives* (Second Quarter 2010): 28–51. ↩
72. Federal Safety Net, “Poverty and Spending Over the Years.” До наведених даних не включено витрати на медичне страхування бідних верств населення (Medicaid). [Електронний ресурс]. URL: <http://federalsafetynet.com/poverty-and-spending-over-the-years.html>. ↩
73. OECD Data (2019), “Financial disincentive to return to work” (indicator). [Електронний ресурс]. URL: <http://doi.org/10.1787/3ef6e9d7-en>. ↩
74. Переклад на англійську Сеймура Дрешера (Seymore Drescher) (London: Civitas, 1997): 27–28. ↩
75. Ron Haskins and Isabel V. Sawhill, *Opportunity Society* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2009). ↩
76. Експерт Інституту Катона Майкл Таннер повідомив, що в Сполучених Штатах Америки лише 30% державних субсидій досягають своїх адресатів, на протипагу 82% коштів у межах подібних програм, здійснюваних приватними благодійними організаціями. ↩
77. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, Glasgow Edition of Oxford University Press (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1790] 1976): 233–34. [Електронний ресурс]. URL: https://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html?chapter_num=7-book-reader. ↩
78. Friedrich Hayek, “Pretence of Knowledge.” Nobel Prize Lecture in Economics. Stockholm, Sweden. December 11, 1974. ↩
79. Jeffrey Frankel, “The arguments against food and energy subsidies,” World Economic Forum, August 18, 2014. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2014/08/food-energy-subsidies-egypt-india-indonesia>. ↩
80. Oby Ezekwesili, “Why we need to end fisheries subsidies,” World Economic Forum, October 2, 2015. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2015/10/why-we-need-to-end-fisheries-subsidies>. ↩
81. Цитата з публікації *Omnipotent Government: The Rise of the Total State and Total War* (New Haven: Yale University Press, 1944). ↩
82. M. Czaika and C.R. Parsons, “The Gravity of High-Skilled Migration Policies,” *Demography*, 54 (2017): 603. ↩
83. Freidman, Milton, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 2002). ↩
84. Alexis de Tocqueville, *Democracy in America* (New York: George Dearborn & Co., Adlard and Saunders, 1835): Volume 1, Chapter 5. Ми не обговорюватимемо, чи залишився незмінним донині обсяг повноважень місцевих органів влади США. Це відкрите питання. ↩
85. Наприкінці 2019 року професор Милованов відмовився від посади професора Університету Піттсбурга, щоб обійняти в уряді України посаду міністра розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, на якій він пробув до березня 2020 року. ↩
86. Див. Stefan Voigt, Stefan Jerg Gutmann, and Lars P. Feld (2015) “Economic growth and judicial independence, a dozen years on: Cross-country evidence using an updated Set of indicators,” *European Journal of Political Economy* 38 p: 197–211. ↩
87. Звичайно, технології можуть сприяти й репресивним діям: відомо, що програми розпізнавання обличчя використовуються для стеження за дисидентами та меншинами. ↩

88. Питання про те, як можливість здобуття членства в ЄС сприяла успішній реалізації реформ у посткомуністичних країнах, обговорюється в главі 6 книги Олега Гаврилишина — Oleh Havrylyshyn, *Present at the Transition* (Cambridge: Cambridge University Press, 2020). ↩
89. “Buy any deans necessary, Letting academics pick magistrates has not worked in Guatemala,” *The Economist* (July 25, 2019): 37. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.economist.com/the-americas/2019/07/25/letting-academics-pick-magistrates-has-not-worked-in-guatemala>. ↩
90. Йогі також радив: «Опинившись на роздоріжжі, йдіть далі». ↩
91. Артур Брукс, президент Американського інституту підприємництва, є одним із провідних дослідників, які вивчають визначальні фактори щастя. Його думки стосовно цього питання див. у статті “A Formula for Happiness,” *New York Times*, December 14, 2013 [Електронний ресурс]. URL: <http://www.nytimes.com/2013/12/15/opinion/sunday/a-formula-for-happiness.html>. ↩
92. Здається, часто те, що високо цінують споживачі, відрізняється від того, що «плановики» хотіли б, щоб вони цінували. У 2019 році наймолодшим мільярдером у світі стала Кайлі Дженнер. Ми не обговорюємо якість її лінійки блисків для губ, а лише розглядаємо той факт, що громадяни, які мають вільний вибір, обирають її бренд із тисяч альтернатив. ↩
93. Див. “What is Emotional Intelligence (EQ)?” by Michael Akers and Grover Porter [Електронний ресурс]. URL: <http://psychcentral.com/lib/what-is-emotional-intelligence-eq/>. ↩
94. Автор цієї книги одним із перших дослідив взаємозв'язок між особливостями підходу та економічною успішністю. Див. Randall K. Filer, “The Influence of Affective Human Capital on the Wage Equation,” у виданні Ronald Ehrenberg, ed., *Research in Labor Economics*, Vol. 4 (Greenwich: JAI Press, 1981). ↩
95. Theresa Harold, “How a former Soviet state became one of the world’s most advanced digital nations,” Alphr.com, (30 Oct 2017). [Електронний ресурс]. URL: <http://www.alphr.com/technology/1007520/how-a-former-soviet-state-became-one-of-the-worlds-most-advanced-digital-nations>. ↩
96. Adidas AG, Financial Publications.[Електронний ресурс]. URL: <https://www.adidas-group.com/en/investors/financial-reports>. ↩
97. Michael Jarrett and Quy Nguyen Huy, “IKEA’s Success Can’t Be Attributed to One Charismatic Leader,” *Harvard Business Review* (hbr.org), February 2, 2018. [Електронний ресурс]. URL: <https://hbr.org/2018/02/ikeas-success-cant-be-attributed-to-one-charismatic-leader>. ↩
98. Дані Світового банку, “Self-employed, total (% of total employment) (modeled ILO estimate),” International Labour Organization, ILOSTAT database. [Електронний ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.SELF.ZS>. (дата звернення: 01.04.2019). ↩
99. Janene Pieters, “A Fifth Of Dutch Millionaires Are Farmers,” *NLTimes.NL*, September 12, 2017. [Електронний ресурс]. URL: <https://nltimes.nl/2017/09/12/fifth-dutch-millionaires-farmers>. ↩
100. Bruno Dallago, Kier Discussion Paper No. 968, “Diverging Paths of Entrepreneurship in Post-Transformation Countries, a Comparative View”; Kyoto Institute of Economic Research, March 2017. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.kier.kyoto-u.ac.jp/DP/DP968.pdf>. ↩
101. Томас Стенлі та Вільям Д. Данко у своєму бестселері «Мій сусід — мільйонер» вказують, що найпоширенішою спільною рисою мільйонерів є те, що протягом тривалого часу вони жили дуже ощадливо. Більш ніж половина з них ніколи не отримували спадщини, і менше ніж 20% отримали 10% або більше свого багатства в спадок. ↩

102. Див. “Your Top Debt Management Questions Answered.” Dave Ramsey. N.p., October 25, 2014. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.daveramsey.com/blog/the-truth-about-debt-management>. ↩
103. Декому можуть стати в пригоді вигадливі методи стримування прагнення до купівлі з використанням кредитних карток. На цей випадок економіст і фінансовий консультант Вільям С. Вуд пропонує заморозити кредитну картку в шматку льоду в морозильнику. Поки картка відтане, прагнення щось купити може минути. ↩
104. Justin Higginbottom, “Governments Finally Embrace The Sharing Economy,” [Ozy.com](https://www.ozy.com/fast-forward/governments-finally-embrace-the-sharing-economy/89688), September 30, 2018. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.ozy.com/fast-forward/governments-finally-embrace-the-sharing-economy/89688>. ↩
105. William C. Wood, *Getting a Grip on Your Money* (Downers Grove, IL: Inter-Varsity Press, 2002). ↩
106. Крім того, згідно із законами шаріату, деяким мусульманам не дозволено отримувати банківські відсотки, і їхній прибуток від інвестицій матиме певну форму участі в прибутках, що забезпечить аналогічний результат, як буде описано в кінці цього елемента. ↩
107. Nils-Gerrit Wunsch, “Retail price of a premium pack of 20 cigarettes in selected European countries in 2017 (in GBP),” April 3, 2019. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.statista.com/statistics/415034/cigarette-prices-across-europe>. ↩
108. У своїх розрахунках ми припускаємо, що ваші інвестиції приносять прибуток у розмірі 7% на рік. Очевидно, що це навряд чи буде так. Навіть якщо середньорічна прибутковість становитиме приблизно 7%, вона буде змінюватися з року в рік. Це може вплинути на те, скільки ви накопичите на момент виходу на пенсію, але різниця, імовірно, буде невеликою. ↩
109. Тут наведено середні показники дохідності для ринку США, але й в інших розвинутих країнах дохідність дуже близька до цього рівня. Якби у Великій Британії вона була вищою, ніж, наприклад, у США, глобальні інвестори вкладали б свої капітали у Великій Британії доти, доки показники дохідності не наблизилися б один до одного. Незмінно високий рівень дохідності державних облігацій країни свідчить про те, що, на думку інвесторів, з такою країною пов'язаний підвищений ризик дефолту (невиплати коштів) або девальвації (внаслідок знецінення валюти). Інакше кажучи, надміру висока дохідність державних облігацій зазвичай є ознакою поганого урядування. Реальна (після коригування на рівень інфляції) дохідність у 7% може видатись не надто привабливою проти дохідності деяких акцій — наприклад, таких компаній, як Dell чи Microsoft. Проте 7-відсоткова **ефективна річна ставка доходу**^(?) означає, що вартість ваших заощаджень буде подвоюватися кожні десять років. На відміну від цього, цілих тридцять п'ять років знадобиться для подвоєння вартості заощаджень, якщо дохідність становитиме 2%, тобто відповідатиме приблизній історичній дохідності ощадних рахунків і взаємних фондів грошового ринку після оподаткування. Примітка. Приблизну кількість років, що знадобиться для подвоєння вартості заощаджень при їх вкладенні за різними процентними ставками, можна дізнатись, якщо просто поділити сімдесят на рівень середньорічної дохідності ваших вкладень. Цей спосіб має назву «Правило 70», а для тих, хто любить точність, — «Правило 72». ↩
110. Krystyna Krzyzak, “CEE: A System In Flux,” *Investment & Pensions Europe*, January 2018 (Magazine). [Електронний ресурс]. URL: <https://www.ipe.com/pensions/country-reports/cee/cee-a-system-in-flux/10022463.article>. ↩
111. Christopher Jarvis, “The Rise and Fall of Albania’s Pyramid Schemes,” *Finance & Development*, a quarterly magazine of the IMF, March 2000, Volume 37, Number 1. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2000/03/jarvis.htm>. ↩

112. Згадування конкретних фондів не означає того, що вони, на нашу думку, є кращими за будь-який альтернативний варіант. Перш ніж придбати якийсь інвестиційний інструмент, ретельно вивчіть ситуацію. Не забувайте, що ви інвестуєте у своє власне майбутнє! ↩
113. Dimitar Boyadzhiev et al., *Morningstar Manager Research EMEA*, “Morningstar’s European Active/Passive Barometer,” February 2019. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.morningstar.com/en-uk/lp/european-active-passive-barometer>. ↩
114. Див. Jeremy J. Siegal, *Stocks for the Long Run*, 3rd edition (New York: McGraw Hill, 2002): 342–343. ↩
115. Див. Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton & Company, 2015): 177–178. ↩
116. Див. Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton & Company, 2003): 189–190. Додаткові підтвердження того, що взаємний фонд, який забезпечував високу дохідність протягом одного періоду, може не забезпечити її в майбутньому, наведено в роботі Mark M. Carhart, “On Persistence in Mutual Fund Performance,” *The Journal of Finance* 52, No. 1 (March 1997): 57–82. ↩
117. Див. Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton & Company, 2003): 180–181. ↩
118. Abraham Okusanya, “Lessons from 118 years of asset class returns data,” *FinalytiQ*, March 28, 2018. [Електронний ресурс]. URL: <https://finalytiq.co.uk/lessons-118-years-capital-market-return-data/>. ↩
119. Навіть тим, хто збирається інвестувати в індексні фонди, варто проконсультуватись з експертами. Існує чимало питань податкового та правового характеру на кшталт використання можливостей відстрочення сплати податку, складення заповітів, встановлення довірчої власності, розумного вибору страхових полісів тощо, при вирішенні яких необхідно враховувати думку фахівців. ↩
120. Див. Liqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, “Social Security and Market Risk,” National Center for Policy Analysis Working Paper, No. 244, July 2001. ↩
121. Облігації, індексовані на рівень інфляції, емітують також такі країни, як Велика Британія, Німеччина, Російська Федерація, Швеція тощо. ↩
122. OECD, Directorate for Employment, Labour and Social Affairs: Pension systems: “Ukraine: Pension system profile.” [Електронний ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/countries/ukraine/45336467.pdf>. ↩
123. OECD Project on Financial Incentives and Retirement Savings, Policy Brief N°1, “The tax treatment of retirement savings in private pension plans,” December 2018. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Tax-treatment-of-retirement-savings-Policy-Brief-1.pdf>. ↩
124. Tranio, “Real estate agency commission rates in different countries,” September 18, 2017. [Електронний ресурс]. URL: https://tranio.com/articles/real_estate_agents_commissions_in_various_countries. ↩
125. Bank for International Settlements, Joint Forum, “Mortgage insurance: market structure, underwriting cycle and policy implications,” August 2013. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.bis.org/publ/joint33.pdf>. ↩
126. Eurostat, “Mean and median income by educational attainment level–EU-SILC survey.” [Електронний ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/ILC_DI08. (дата звернення: 27.08.2019). ↩
127. Pay Scale, Inc. *College Salary Report Updated for 2019*. [Електронний ресурс]. URL: www.payscale.com/college-salary-report/majors-that-pay-you-back/bachelors. ↩

128. *Bitcoin.org*, “Avoid Scams: Familiarize yourself with some of the most commonly observed bitcoin scams to help protect yourself and your finances—Free Giveaways.” [Електронний ресурс]. URL: <https://bitcoin.org/en/scams#free-giveaways>. ↩
129. «Справедлива монета» — це монета, що з рівною ймовірністю у 50% випадає гербом чи цифрою («головою» чи «хвостом»). У давнину на монетах карбували зображення королів, королев чи президентів («голови»). Якщо йдеться про монети євро, то «головою» заведено вважати той бік монети, на якому зображений національний герб. До речі, за даними деяких досліджень, типові монети країн ЄС не є справедливими: вони з більшою ймовірністю падають гербом униз (проте автори підручника наперед відмовляються від відповідальності на той випадок, якщо ви вирішите зіграти на гроші та програєте ☺). ↩

Література, використана в елементах

1. [Сила стимулів](#)
2. [Необраний шлях](#)
3. [Можливості та витрати](#)
4. [Ринки та маржиналізм](#)
5. [Спеціалізація та багатство](#)
6. [Отримання прибутку ціною людських життів](#)
7. [Я, Олівець. Моє родинне дерево](#)
8. [Створення робочих місць чи створення багатства?](#)
9. [Що видно і чого не видно](#)
10. [Валовий внутрішній продукт \(ВВП\): що це таке, і як він вимірюється?](#)
11. [Приватна власність та альтернативні витрати](#)
12. [Скорочення кількості земель сільськогосподарського призначення](#)
13. [Цензурування закликів про допомогу](#)
14. [Ринки та свобода](#)
15. [Несправедлива конкуренція з сонцем](#)
16. [Не ваше, щоб розпоряджатися](#)
17. [Політика та зовнішня торгівля](#)
18. [Виробництво енергії чи енергозбереження](#)
19. [Соціальна співпраця та ринок](#)
20. [Україні не обійтися без справжньої конституційної реформи](#)

Сила стимулів

Автор: Дуайт Лі

Питання для роздумів. Під час читання цього матеріалу подумайте, що таке стимули та чому вони мають значення.

Надійний спосіб домогтися від людей бажаної поведінки — винагородити їх за вчинення певних дій, інакше кажучи, надати їм стимули. Це настільки очевидно, що можна подумати, про це не варто навіть згадувати. Однак згадати варто.

Можна було б сказати, що людей не потрібно винагороджувати (або підкуповувати) для того, щоб вони діяли бажаним чином. Навіть коли ви визнаєте, що стимули необхідні, не цілком зрозуміло, як створювати саме такі стимули, які спонукали б до бажаних дій.

Нещодавно я спостерігав за емоційним несприйняттям деякими людьми використання стимулів для здійснення добрих справ. Я зазначив, що популяції слонів у Зімбабве та Південній Африці збільшуються, оскільки політика цих країн дозволяє людям отримувати прибуток від утримання стад слонів. Студент, який наголосив на своїй стурбованості проблемами навколишнього середовища, відповів, що він проти порятунку слонів, якщо люди роблять це лише з корисливих міркувань. Інакше кажучи, він був готовий відстоювати свою позицію, допоки наслідків зазнавали лише слони. Його принцип, який, за моїм припущенням, поділяли й інші «з подібними переконаннями», полягав у тому, що в основі добрих справ мають лежати співчуття і турбота, а не корисливість. Я не зміг втриматись, щоб не сказати йому, що був би вражений його моральними принципами, якби, потребуючи складної операції для врятування свого життя, він відмовився б звернутись до хірурга і натомість дозволив своїй матері виконати операцію.

Переконати людей у тому, що стимули необхідні, не настільки складно, як визначити правильні стимули. Звичайно, нам потрібні стимули, які мотивують людей до бажаної поведінки, але що є бажаним? У деяких ситуаціях відповідь є досить очевидною. Але не завжди.

Кожного разу, коли ви робите добру справу, ваша спроможність зробити ще якусь

добру справу неодмінно зменшується. Цей неминучий наслідок обмеженості відображено у понятті «альтернативні витрати». Завжди існують компромісні рішення, і щоб визначити найкращий спосіб дій, нам часто необхідна інформація з багатьох джерел. Таким чином, двома важливими функціями стимулів є: (1) передача інформації про найоптимальніші дії та (2) мотивування людей до їх виконання.

Стимули та поведження з ув'язненими

У деяких випадках бажаний спосіб дій зрозумілий, і ці випадки дозволяють нам зосередитись на силі стимулів, що мотивують людей. Яскравим прикладом є практика британського уряду з укладання договорів із капітанами суден на перевезення в'язнів до Австралії у 1860-х роках. Рівень виживання ув'язнених, яких відправляли до Австралії, становив лише 40%, що, як відомо, було дуже низьким показником. Гуманітарні групи, церква й державні установи закликали капітанів з моральних міркувань підвищити виживаність завдяки більш гідному ставленню до ув'язнених. Всупереч цим закликам, показник виживання залишався на рівні 40%.

Зрештою, економіст на ім'я Едвін Чедвік порекомендував змінити стимули. Замість того, щоб сплачувати капітанам за кожного в'язня, який піднявся на борт корабля в Англії, Чедвік запропонував платити їм за кожного в'язня, який зійшов з корабля на берег в Австралії. Покращення відбулося миттєво і було вражаючим. Рівень виживання перевищив 98%, оскільки капітани отримали потужний стимул дбати про здоров'я ув'язнених, зменшуючи їхню кількість на кожному кораблі та забезпечуючи якісніше харчування й санітарно-гігієнічні умови під час перевезення⁽¹⁾.

Створення стимулів прямим та опосередкованим чином

Бажані стимули іноді можуть створюватися прямо, як у випадку перевезення ув'язнених. Ви знаєте, якого результату хочете досягти, і ви встановлюєте винагороду (скажімо, оплату готівкою) за виконання цієї дії. На жаль, у більшості випадків бажаний для нас тип поведінки вимагає вмілого балансування конкуруючих цілей. У таких випадках створення прямого стимулу щось зробити може виявитись занадто ефективним, оскільки змушує людей ігнорувати інші речі.

У колишньому Радянському Союзі було багато нісенітниць, які могли виникати внаслідок прямолінійного застосування стимулів. Наприклад, керівництво реагувало на стимули до збільшення виробництва взуття, виготовляючи лише декілька розмірів і не дбаючи про те, які розміри найкраще підходять споживачам. Такі стимули впливали на поведінку людей, однак вони не стимулювали поглиблення соціальної співпраці, необхідної для продуктивної економіки.

Коли завдання полягає в заохоченні людей до співпраці, рідко можна досягти бажаних результатів шляхом прямолінійного створення стимулів. Натомість стимули повинні впроваджуватись опосередковано, через набір загальних правил, що уможливають їх виникнення внаслідок соціальної взаємодії.

Важливість загальних правил у мотивації до співпраці демонструє дорожній рух. Як би не дратував дорожній рух у години пік, потоки транспорту показують дивовижний ступінь стихійної соціальної співпраці. Без такої співпраці десятки тисяч жителів передмість, які працюють у великих містах, стояли б у безнадійних дорожніх заторах.

Основні правила, що забезпечують таку ефективну співпрацю автомобілістів, прості: (1) їдь по правій смузі; (2) рухайся на зелене світло, прискорюйся або готуйся зупинитися на жовте і зупиняйся на червоне; (3) не перевищуй встановленого обмеження швидкості більше ніж на 10 миль за годину; та (4) не наближайся занадто близько до іншої машини. Ці правила перетворюють наш стимул безпечно і зручно дістатися до необхідних пунктів призначення на модель компромісної поведінки, яка слугує інтересам кожного⁽²⁾.

Ринкова економіка є безумовним прикладом того, як набір правил може створити умови, за яких особисті стимули мотивують соціальну співпрацю. Ринкові економіки не створюють стимулів прямолінійно. Насправді, в буквальному сенсі, ринки взагалі не створюють стимулів. Найважливіші стимули виникають в результаті суб'єктивних бажань людей: стимул знайти кохання, заслужити повагу, зробити світ кращим, забезпечувати сім'ю. Ринки — це правила поведінки, які узгоджують ці різні стимули між собою, даючи людям можливість повідомляти свої бажання іншим. Ціни, прибутки та збитки, які зазвичай називають ринковими стимулами, створюються внаслідок взаємодії людей між собою. Ці стимули, які можуть передаватися лише через ринки, містять інформацію, що сприяє соціальній співпраці.

Підсумкові запитання. Чи можете ви тепер пояснити, чому особисті стимули здатні сприяти соціальній співпраці через ринки? Як ви думаєте, чи роблять особисті стимули світ кращим? Обґрунтуйте свою думку.

Повернутися до елементу 1.1

1. Додаткову інформацію за цим прикладом див. у книзі Robert B. Ekelund, Jr., and Richard Ault, *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications* (Lexington, Mass.: D.C. Heath and Company, 1995), pp. 21—22. ↩

2. Приклад потоку транспорту взято з книги Paul Heyne, *The Economic Way of Thinking*, 8th ed. (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, Inc.), chapter 1. ↩

«Сила стимулів» за авторством Дуайта Лі. Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Необраний шлях

Автор: Роберт Фрост

Питання для роздумів. Вибравши на роздоріжжі одну дорогу, ви вже не зможете піти іншою. Ця умова змушує мандрівника зробити вибір. Читаючи цей вірш, визначте вартість подорожі вибраною дорогою.

У лісі я вийшов до двох доріг
І мусив якусь одну вибирати,
Щоб рушити далі... Я ж довго не міг
Наважитись; глянув управо — проліг
Той шлях попід сосни крислаті, —
І рушив ліворуч я... Тим путівцем
Нелегко було в самоті простувати,
Бо трави за ноги хапали тихцем...
Лежала дорога між ялівцем —
Комусь же й її торувати.

Осінній лист на піску золотів —
По ньому жодна нога не ступала.
Я й іншим шляхом пройти б хотів,
Та ж доля, глуха до бажань і чуттів,
Назад нікого ще не вертала.

Й коли вже роки мої відійдуть,
Скажу я, зітхнувши, як то й годиться:
І в мене було роздоріжжя... й отут
Обрав я собі менш торовану путь —
Лиш в цьому й була різниця.

(Переклад з англійської Валерія Бойченка)

Джерело: <https://www.ukrcenter.com/Література/19721/Роберт-Фрост/Біографія>.

Підсумкове запитання. Чому вибір людей відрізняється, коли вони опиняються на подібних роздоріжжях у житті? Поясніть, використовуючи поняття суб'єктивних

витрат і вигод.

Повернутися до елементу 1.2

Можливості та витрати

Автор: Дуайт Лі

Питання для роздумів. Під час читання цього матеріалу подумайте, чому обмеженість ресурсів змушує нас робити вибір.

Робота ринків сприяє соціальній співпраці. Ринки надають людям інформацію та стимули, що спрямовані на отримання ними власної вигоди такими способами, які створюють найкращі можливості для інших людей. Для розуміння економіки важливо приділяти більше уваги цілісній картині, а не її окремим елементам. Спочатку ми розглянемо деякі ключові поняття, необхідні для аналізу діяльності людини з погляду економіки. Почнімо з альтернативних витрат.

Обмеження та можливості

Економічну теорію називають «зловісною наукою», оскільки вона вивчає найголовнішу з усіх проблем — обмеженість ресурсів. Через обмеженість ресурсів усі ми маємо миритися з похмурою реальністю, яка полягає в тому, що наші можливості мають межі. Незалежно від досягнутого нами рівня продуктивності, ми ніколи не зможемо домогтися стільки всього, скільки нам хотілося б, і повною мірою насолодитися результатами таких досягнень. Єдине, що ми можемо робити без обмежень, — це бажати більшого. Через обмеженість ресурсів, кожного разу, коли ми робимо щось одне, ми неодмінно маємо відмовитись від того, щоб зробити щось інше. Отже, існує альтернативна вартість усього, що ми робимо, і ця вартість виражається у формі найціннішої альтернативи, якою ми жертвуємо.

Однак всеосяжна природа витрат наводить на думку про те, що зловісна реальність обмежень є лише однією стороною медалі, яка має також і світлішу сторону. Обмеженість ресурсів призводить до витрат лише за умови існування альтернатив. Усуньте можливість вибору з-поміж альтернативних варіантів, і витрати зникнуть. Якщо, наприклад, я буду змушений жити в чітко визначеному будинку, займатися чітко визначеною роботою, одружитися з конкретною жінкою та споживати чітко визначений

набір товарів, то при цьому я не понесу жодних витрат. Тож позитивною стороною витрат є можливості, які їх створюють. Розширте наші можливості — і вартість усього, що ми робимо, зросте.

Хоча ми часто вважаємо вартість чимось, чого слід уникати, насправді краще жити в економічних умовах, у яких ми змушені враховувати вартість усіх наших дій. Мій достаток, найімовірніше, покращився б, якби я міг споживати речі без потреби враховувати витрати на них, які я міг би перекласти на інших. Але будь-яку доступну мені перевагу було б повністю зведено нанівець, якби інші могли ігнорувати витрати своїх дій і перекладати їх на мене. Як наслідок, нам усім бракувало б інформації та мотивації для здійснення розважливого вибору. Лише тоді, коли пов'язані з вибором витрати покладаються на тих, хто робить цей вибір, ми можемо використовувати наявні можливості найкращим чином.

Це один зі способів пояснення переваги ринкових цін. Ціни, які люди платять на ринку, віддзеркалюють альтернативну вартість їхнього вибору. Як правило, ви не можете придбати товар або послугу на вільному ринку дешевше, ніж за ціною, яку готові заплатити за них інші, або за ціною, меншою за їхню собівартість. Це є важливою частиною соціальної співпраці, яка виникає внаслідок ринкових операцій.

Групи з особливими інтересами не зацікавлені у врахуванні витрат

На жаль, багато рішень з економічних питань приймаються не в умовах ринку як відповідь на коливання ринкових цін, а державою, що керується політичними міркуваннями. Це створює можливості отримання вигод тими, хто має здатність здійснювати політичний вплив, тоді як сплачує за такі вигоди населення. Шукачі політичної вигоди завжди применшують значущість видатків, сподіваючись виправдати більші витрати. Зазвичай вони стверджують, що деякі речі настільки важливі, що витрати навіть не слід брати до уваги.

Освітяни стверджують, що освіта надто важлива, щоб розглядати її з погляду витрат; захисники довкілля наголошують, що збереження Землі — настільки нагальна потреба, що екологічні програми мають здійснюватися без урахування витрат; одержувачі грантів на проведення медичних досліджень наполягають на тому, що здоров'я людини важливіше за будь-які видатки; а одержувачі підтримки від

Національного фонду мистецтв переконують, що цінність «мистецтва торкається найбільш глибинних основ людської природи», і тому «вимірювати його доларами та центами означає осквернити його». (Це — близький переказ висловлювання стосовно фінансування мистецтва, яке я почув на хвилі Національного громадського радіо.)

Всі ці заяви слід розуміти як спроби організованих груп заволодіти більшою кількістю державних коштів. Врахування витрат не має нічого спільного з перебільшенням потреби в грошах. Гроші — це зручний спосіб вираження витрат, але не все вимірюється грошима. Коли я плачу десять доларів за обід, ці гроші можуть здаватися вартістю, однак справжньою вартістю є альтернативна вартість — суб'єктивна цінність, від якої я відмовляюсь, витрачаючи гроші на обід, замість того, щоб витратити їх на найбільш цінний альтернативний варіант.

Нерозумні вимоги

Вимоги не брати до уваги вартість певних дій рівнозначні вимогам здійснювати такі дії, не беручи до уваги їхніх альтернатив. Постійне використання таких відверто нерозумних вимог у заявах груп з особливими інтересами ілюструє перевагу омани над логікою в політичних дебатах. Нехтування альтернативами певних дій було б обґрунтованим лише за умови, що такі дії завжди цінніші за будь-що інше. Однак це означає, що ми повинні були б віддавати всі наші ресурси лише на здійснення цієї дії. Якби насправді, наприклад, прекрасна оркестрова музика цінувалась так високо, що витрати не слід було б навіть брати до уваги, то всі були б бездомні, голодні, голі та весь свій час витрачали на прослуховування оркестрів. Очевидно, що це нерозумно, але анітрохи не більш нерозумно, аніж стверджувати про існування чогось настільки важливого, що його вартість не слід ураховувати.

Якщо дві або більше групи вимагають фінансування своїх програм попри пов'язані з ними витрати, важливість витрат стає очевидною. Освіта нашої молоді та лікування наших хворих не можуть одночасно мати такого великого значення, щоб не враховувати витрати на їх фінансування, у всякому разі, не у світі обмежених ресурсів. Підвищення якості освіти для молоді можливе коштом скорочення витрат на охорону здоров'я, і навпаки. Ігнорувати вартість чогось одного означає ставитись до іншого як такого, що відносно першого не заслуговує навіть уваги.

Звісно, реалії обмеженості ресурсів та альтернативні витрати, що з них

впливають, впливають на політичний процес, попри риторику груп з особливими інтересами, спрямовану на применшення необхідності врахування витрат. Конкурентні альтернативи потрібно порівнювати між собою, тому альтернативні витрати беруться до уваги в політичному процесі. На жаль, недоліки та упередженість політичного процесу не дозволяють адекватно враховувати альтернативну вартість діяльності уряду. Коли альтернативи не враховуються належним чином, то і результат є очікуваним. Виникають непродуктивні витрати, оскільки внаслідок прийнятих рішень відбувається перетікання ресурсів від більш цінних до менш цінних напрямків діяльності, а часто й до таких видів діяльності, які спричиняють наслідки, що суперечать заявленим цілям.

Ринкові ціни не є ідеальним віддзеркаленням альтернативних витрат, однак їх наближеність до них можна оцінити, розглянувши викривлення, які виникають через те, що при прийнятті політичних рішень часто не враховується більшість витрат, що необхідні для реалізації певної політичної дії.

Підсумкове запитання. Отже, які недоліки пов'язані з ігноруванням нашим урядом альтернативних витрат при намаганні забезпечити освіту нашої молоді, пільги на медичне обслуговування нашим хворим і пенсійне забезпечення громадянам літнього віку?

[Повернутися до елемента 1.2](#)

«Можливості та витрати» за авторством Дуайта Лі. Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Ринки та маржиналізм

Автор: Дуайт Лі

Питання для роздумів. Під час читання цього матеріалу спробуйте визначити, як саме підприємства досягають максимального обсягу виробництва та вартості, порівнюючи граничний дохід та граничні витрати.

В особистому житті нам завжди доводиться «вирівнювати граничні вигоди з граничними витратами», тобто розподіляти наявний час між різними видами діяльності так, щоб гранична вартість часу, витраченого на кожний з них, залишалась однаковою. Вирівнювати між собою граничні вигоди та граничні витрати доводиться не лише в особистому житті: це вирівнювання має величезне значення й для успіху економіки в цілому. А оскільки інформація та стимули передаються через ринкові ціни, це спонукає і людей, і підприємства, які прагнуть задовольнити власні потреби, до співпраці у спосіб, що вирівнює граничні вигоди та граничні витрати в усій економіці. Обговорення цього процесу допоможе краще розібратись у тих перевагах, що їх ми всі одержуємо від комунікації та співпраці, до яких нас спонукають ринкові ціни.

Численні підприємства, що функціонують в економіці, зацікавлені насамперед у збільшенні власних прибутків. Проте рішення, які *ці* фірми приймають, впливають і на *решту* підприємств. Наприклад, чим більше продукції фірма виробляє, тим більше обмежених ресурсів їй доводиться використовувати й тим менше можуть виробляти інші підприємства. В ідеалі кожне підприємство вироблятиме продукцію в кількості, що зводить до мінімуму втрати в інших секторах економіки. Для досягнення цього ідеалу потрібен величезний обсяг інформації про такі речі, як погодні умови, відкриття нових покладів природних ресурсів, міждержавні конфлікти, ефективні технології виробництва, а також про особливі обставини та суб'єктивні уподобання мільйонів працівників, власників ресурсів та споживачів.

Жодний державний орган ніколи не зміг би збирати та невинно оновлювати цю інформацію, і використовувати її як належить. На щастя, всю цю інформацію передають ринкові ціни: зокрема, ціни, за якими підприємства купують ресурси, віддзеркалюють граничну вартість цих ресурсів у разі їх найбільш ефективного використання. А це

спонукає кожне з підприємств вибирати таку комбінацію виробничих ресурсів, що зводить до мінімуму його витрати на виробництво даного обсягу продукції (для цього необхідно вирівняти граничну продуктивність у розрахунку на одиницю вартості всіх виробничих ресурсів⁽¹⁾); при цьому підприємство вибирає таку комбінацію виробничих ресурсів, що забезпечує виробництво продукції зі зведенням до мінімуму втрат в інших секторах економіки. Таке вирівнювання граничного доходу та граничних витрат є віддзеркаленням координації, масштаб якої викликає захват: кожне підприємство реагує на вартість виробничих ресурсів для решти підприємств.

Обсяги виробництва та граничні коригування

Для якнайкращого використання обмежених ресурсів недостатньо, якщо кожне підприємство просто зводитиме до мінімуму втрату вартості (тобто витрати), пов'язану з виробництвом продукції. Навіть якщо всі підприємства в економіці вироблятимуть свою продукцію з найнижчими витратами, обсяг продукції, виробленої всіма підприємствами разом узятими, виявиться надто затратним. Наприклад, щоденно ми могли б виробляти для кожного американця десятки одноразових підгузків за якнайнижчих витрат на необхідні для цього виробничі ресурси. Проте такий обсяг виробництва, очевидно, є завеликим: граничні витрати (навіть зведені до мінімуму) на виробництво підгузків значно перевищуватимуть їхню граничну вартість, тобто альтернативна вартість виробництва ще одного підгузка є вищою за його ціну. Для виробництва комбінації всіх товарів із найбільш ефективним використанням ресурсів потрібно не лише, щоб кожний товар вироблявся за якнайнижчих витрат, але й щоб обсяг виробництва кожного товару не перевищував рівня, в якому його гранична вартість дорівнює граничним витратам на його виробництво.

Знов-таки, вирівнювання граничного доходу та граничних витрат забезпечує виробництво всіма підприємствами разом взятими такого асортименту продукції, який має найвищу цінність. А доступ до всієї необхідної інформації кожне підприємство отримує просто реагуючи на ринкові ціни. Ціна продукції, виробленої підприємством, віддзеркалює її граничну вартість, тоді як ціни на виробничі ресурси визначають граничні витрати фірми на її виробництво. Використання цієї інформації підприємствами, що прагнуть одержати якомога вищий прибуток, спонукає їх виробляти продукцію в такому

асортименті, який має максимальну цінність. Кожна фірма нарощує свої прибутки шляхом збільшення обсягу виробництва доти, доки ціна цієї продукції перевищує граничні витрати на її виробництво (ту вартість, якою доводиться жертвувати іншим підприємствам шляхом зменшення обсягу виробництва)⁽²⁾. Отже, коли всі підприємства виробляють такий обсяг продукції, для якого ціна дорівнює граничним витратам, кожне підприємство максимізує свій прибуток, а цінність усієї сукупності вироблених товарів сягає максимуму. Оскільки виробничі рішення приймаються з урахуванням ринкових цін, ці рішення відповідають граничному принципу для всіх підприємств; при цьому збільшити вартість сукупного обсягу виробленої продукції через збільшення обсягів виробництва на одних підприємствах і зменшення обсягів виробництва на інших неможливо.

Свобода як велика перевага

Я вже згадував про необхідний рівень «досконалості», якого в реальному житті ніхто не досягає. Граничні показники ніколи не досягають абсолютної рівноваги, оскільки незліченні уподобання, обставини й технології, що впливають на вартість виробничих ресурсів та виробленої продукції, змінюються без упину. Проте ринкові ціни теж невинно змінюються й надають цим самим інформацію про нові умови та винагороджують ті дії, що сприяють вирівнюванню граничного прибутку й граничних витрат. Такі дії знижують витрати та збільшують вартість виробленої продукції. Цим ринковим змінам набагато краще, ніж будь-яким урядовим фахівцям-плановикам, вдається виводити цінність економічних рішень на максимальний рівень, адже вони змушують тих, хто приймає рішення, реагувати на дії інших суб'єктів.

Проте найбільша перевага ринку — це та свобода, яку він надає. Люди можуть обстоювати свої цінності й задовольняти власні потреби, а не бути стадом, яким керує хтось із далекої столиці та каже, що слід робити для втілення в життя чиеїсь ідеальної моделі суспільного блага. Наприклад, підприємство може не одержати максимально можливого прибутку, тому що власник бажає надати робочі місця знедоленій молоді або виділити час на волонтерську діяльність. Або працівника може відмовитися від високооплачуваної роботи, щоб не переїжджати далеко від хворих батьків. Люди весь час приймають такі рішення, причому інформацію про віддзеркалювані ними цінності просто неможливо поширювати через політичний процес, як неможливо й забезпечувати належне реагування політичної влади на цю інформацію. Проте люди можуть

поширювати інформацію про свої цінності та тривоги через вплив, який їхні рішення справляють на ринкові ціни. Роблячи це, вони можуть бути впевнені в тому, що й інші люди враховуватимуть їх у своїх рішеннях. Наслідком цього стає процес взаємного коригування та узгодження, який забезпечує набагато вищий добробут і дає набагато ширші можливості, ніж будь-яка централізована система.

Підсумкове запитання. Поясніть, кому — державі чи підприємствам — краще вдається збільшувати до максимуму обсяги виробництва та споживчу цінність? Поясніть свою відповідь.

[Повернутися до елемента 1.3](#)

1. Наприклад, якщо гранична продуктивність на 1 دلار вартості виробничого ресурсу X становить 2, тоді як гранична продуктивність на 1 دلار вартості виробничого ресурсу Y дорівнює лише 1, то підприємство могло б збільшити обсяг використання ресурсу X на 1 دلار (і підвищити обсяг виробництва на 2 одиниці), зменшити обсяг використання ресурсу Y на 2 долари (та знизити обсяг виробництва на 2 одиниці), завдяки чому обсяг виробництва продукції залишиться незмінним, а витрати знизяться на 1 دلار. ↩

2. Тут слід зробити застереження, якщо підприємство є монополістом, оскільки в цьому разі ціна та граничний дохід, як пояснюється в усіх публікаціях з мікроекономіки, розходяться. Проте це «викривлення» не є критичним у довгостроковій перспективі, якщо ця монополія не отримує постійної підтримки від уряду. На ділі в тих випадках, коли підприємства мають змогу прагнути до «монопольного» становища й тимчасово його досягати, динамічна ефективність економіки зростає. ↩

Ринки та маржиналізм» за авторством Дуайта Лі. Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Спеціалізація та багатство

Автор: Дуайт Р. Лі

Питання для роздумів. Під час читання цього матеріалу визначте, як спеціалізація, добровільний обмін і співпраця можуть викликати накопичення багатства.

Соціальна співпраця виникає значною мірою завдяки ринковій комунікації. А тепер розгляньмо декілька переваг, які ми отримуємо від цієї співпраці. Загалом ці переваги очевидні. Просто це логічно: ми можемо зробити більше, коли діємо злагоджено, а не всупереч один одному. Але для справжнього розуміння економіки ми повинні детально розглянути зв'язок між співпрацею та продуктивністю.

Багатство рідко дається як манна небесна. Його треба створювати з ретельністю, розумом, терпінням і розумінням обмеженості природних ресурсів та складності їх отримання. Це має бути очевидним. Але одним із показників успіху ринку в підвищенні нашої продуктивності є те, що багатство для людини дуже швидко стало частиною природного порядку речей. Науковці та політичні експерти вважають розподіл багатства першочерговим питанням, не маючи жодних побоювань стосовно того, що їхні політичні рекомендації можуть перешкоджати його формуванню. Вони постійно торочать про причини бідності (або «неправильного» розподілу багатства), вочевидь не усвідомлюючи, що визначити причини багатства зовсім нелегко. Успіх капіталізму не дає багатьом розумним в інших аспектах людям побачити просту істину, що насправді виробництво передує розподілу, а не навпаки.

Особлива роль спеціалізації

Коли наприкінці XVIII століття економіка виділилась в окрему наукову дисципліну, стала очевидною її основна проблема. Адам Сміт назвав свою книгу з економіки «Дослідження про природу і причини багатства народів», і його цікавість до пояснення причин багатства стає помітною вже з першої сторінки.

Сміт починає зі спостереження: «Найзначніший поступ у розвитку продуктивної сили праці..., напевно, є наслідком поділу праці». Він ілюструє важливість спеціалізації,

або поділу праці, розглядаючи перевагу такої організації праці, за якої кожен працівник фабрики з виготовлення шпильок зосереджений на конкретному етапі виробництва, а не на виробництві шпильки від початку до кінця. Завдяки спеціалізації працівники можуть удосконалювати навички, використовувати устаткування, що підвищує їхню продуктивність, а також уникати втрат часу від постійної зміни виду діяльності. Це досить очевидні переваги, але вони підвищують продуктивність значно більше, ніж можна було б очікувати. За словами Сміта, десять працівників, кожен з яких спеціалізується на певній операції, можуть виготовляти близько сорока восьми тисяч шпильок на день. Однак, якби кожен із них спробував самостійно виконувати всі операції з виготовлення шпильок, то, на думку Сміта, кожен зміг би зробити не більше двадцяти шпильок на день, або не більше двохсот — усі разом.

Однак для реального зростання продуктивності одного лише збільшення обсягу виробництва недостатньо. Фахівець виробляє набагато більше продукту або частини продукту, ніж бажає споживати сам. Виробництво великої кількості продукції не є продуктивним, якщо ця продукція не потрапить до рук тих, хто її цінує. Отже, перевага спеціалізації може бути реалізована лише тоді, коли люди можуть співпрацювати, причому кожен повинен спеціалізуватися на виробництві потрібної іншим продукції, щоб мати змогу отримати від виробництва, на якому спеціалізуються інші, те, що потрібно йому. Єдиний шлях до такої співпраці, а отже, єдиний спосіб досягти продуктивності спеціалізації — це обмін.

Адам Сміт виявив критично важливий зв'язок між обміном і продуктивністю, коли він зазначив, що «ступінь цього поділу [праці] завжди повинен обмежуватись... розміром ринку». Якщо ви можете обмінюватися лише з тими, хто живе в маленькому селі, ваша здатність до продуктивної спеціалізації надзвичайно обмежена. Наприклад, чи багато людей, незалежно від того, наскільки вони обдаровані, зможуть дозволити собі обрати кар'єру письменника, пейзажиста або музиканта, якщо мало хто зможе оцінити й винагородити їхні досягнення? За таких умов більшість людей зазвичай стають «на всі руки мастаками, які не володіють добре жодним ремеслом». Що більш обмеженим є ринок, то більш обмеженим є виробничий потенціал спеціалізації.

Розширення ринку

Зв'язок між спеціалізацією та розміром ринку пояснює важливість ринкової

співпраці з іншого боку, а саме на основі приватної власності та добровільного обміну. Співпраця може існувати без ринків, принаймні без ринків у тому значенні, яке ми зазвичай в них вкладаємо. Члени сім'ї співпрацюють, бо добре знають один одного та мають спільні інтереси. Працівники невеликих компаній можуть співпрацювати заради досягнення спільної мети або протистояння соціальному тиску. Те ж саме можна сказати про церкви, клуби та інші відносно невеликі соціальні організації. Співпрацю в межах сім'ї, компанії або соціальної організації можна назвати результатом взаємовідносин обміну. (Праці Гері Беккера про сім'ю, зображення компанії як «ланцюга контрактів» є хорошими прикладами такого пояснення.) Однак такі відносини, через їх залежність від особистісних зв'язків і спільних цілей, працюють лише у невеликих групах.

Ключ до продуктивності ринку полягає в тому, що ринок значно розширює простір для співпраці, а отже, значно підвищує нашу здатність до продуктивної спеціалізації.

Очевидно, що розширення ринків залежить від удосконалення транспортних і комунікаційних мереж. Однак удосконалення транспортного забезпечення і засобів усної та письмової комунікації буде замало для реалізації значної частини переваг спеціалізації за відсутності інформації, що передається за допомогою ринкових цін, і без співпраці, стимулом для здійснення якої є ціни. Бразильці могли б повідомляти про своє бажання купувати більше джинсового одягу, атакуючи виробників одягу у всіх країнах безперервним шквалом факсів, електронних листів і телефонних дзвінків; при цьому одяг міг би бути відвантажений їм наступного ранку з будь-якої точки світу. Проте, якщо ця інформація буде передаватися без врахування змін у відносних ринкових цінах, бразильці не зможуть спонукати бавовнярів, виробників агрохімікатів, виробників барвників, текстильників, водіїв вантажівок, пілотів, торговців і безліч інших людей до координації їхніх спеціалізованих зусиль для забезпечення постачання до Бразилії необхідної кількості джинсового одягу бажаних фасонів.

Знеособлений характер ринку

Ринок часто критикують за знеособленість. Може, й так, але завдяки цьому він значно розширює межі спеціалізації в рамках співпраці. Реагуючи на зміну ринкових цін, людям не обов'язково знати тих, з ким співпрацюють, або тих, на кого спрямовані їхні спільні зусилля, як не повинні й піклуватися про них.

Ринок набагато більше сприяє міжкультурному співробітництву та глобальній гармонії, ніж цього колись зможуть досягти державні дипломати за допомогою особистих зусиль. Саме співпрацею та гармонією ринку, а також спеціалізацією, яку він уможлиблює, пояснюється створення багатства.

Підсумкове запитання. Отже, чи можете ви пояснити, чому співпраця та добровільний обмін викликають реальне збільшення продуктивності внаслідок спеціалізації?

[Повернутися до елемента 1.4](#)

«Спеціалізація та багатство» за авторством Дуайта Лі. Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Отримання прибутку ціною людських життів

Автор: Дуайт Р. Лі

Питання для роздумів. Чи жертвують автовиробники життями людей заради прибутку? Чому може існувати конфлікт між цінністю людського життя і прибутком?

Хоч люди часто кажуть, що життя безцінне, та своїми діями вони щодня встановлюють ціну власному. Люди ризикують скоротити його очікувану тривалість заради веселощів, а також не вживають усіх можливих заходів безпеки, тому що так зручніше та дешевше. Коли люди охоче йдуть на ризик задля того, щоб отримати цінні, на їхній погляд, речі, вони тим самим встановлюють ціну на своє життя. Такі дії промовисто свідчать, що для них гранична вартість життя менша за ту часто невелику користь, яку вони отримують від надлишку їжі, нехтування фізичними навантаженнями, швидкісної їзди тощо.

На жаль, коли люди ризикують, з ними іноді трапляються прикрі нещасні випадки. Цілком природно відчувати жаль до тих, хто зазнав серйозної травми або загинув через те, що піддався ризику. Однак почуття жалю не повинно закривати нам очі на той факт, що ми не робили би дорослим людям послугу, якби втручалися в їхню здатність іти на ризики, які вони вважають прийнятними з огляду на свої вподобання та обставини. Проте таку політику щоденно підтримують і сприяють їй сповнені благих намірів люди, які (1) не визнають, що в граничному виразі людське життя не є безцінним, і (2) не розуміють, у який спосіб ціни та прибутки дозволяють ефективно доносити людські бажання до комерційних компаній. Це люди, які поспішають висловити моральне обурення, коли чують про звинувачення корпорацій в тому, що ті жертвують життями інших заради збільшення свого прибутку, виробляючи небезпечну продукцію.

Щодня люди випадково отримують травми та помирають, тому що товари не є достатньо безпечними. Чинна правова база сьогодні більше, ніж будь-коли раніше, спонукає постраждалих внаслідок цих нещасних випадків подавати до суду на виробників «небезпечної» продукції за завдані біль та страждання. Очевидним спонукальним

мотивом для таких позовів є те, що виплати позивачам і їхнім адвокатам можуть бути високими, а іноді навіть надмірно високими. Наприклад, у 1999 році суд зобов'язав компанію General Motors виплатити компенсацію в сумі 4,9 млрд доларів США шести особам, які отримали серйозні опіки внаслідок загоряння їхнього Chevrolet Malibu 1979 року випуску після зіткнення з автомобілем, керованим п'яним водієм, що рухався зі швидкістю від 80 до 110 кілометрів на годину⁽¹⁾.

Звинувачення, яке схиляє присяжних до прийняття таких рішень та розбурхує суспільство, а також допомагає пояснити такі великі розміри виплат, полягає в тому, що жадібні корпорації жертвують людськими життями заради збільшення свого прибутку.

Чи справедливе це звинувачення? Звичайно, так. Однак воно продиктоване не критикою корпорацій, а є радше виявом належного функціонування ринкової економіки. Корпорації регулярно жертвують життями деяких своїх клієнтів заради збільшення прибутку, а нам усім вигідно, що вони це роблять. Саме так — нам пощастило жити в економічному середовищі, яке дозволяє корпораціям збільшувати прибутки, навмисно продаючи менш безпечні товари, ніж можна було б виробляти. Готовність жертвувати життями заради отримання прибутку — певно, не така втішна річ, як склянка молока, печиво та казка на ніч, але вона впливає безпосередньо з реальності, на яку неможливо заплющити очі.

Реальність — це обмеженість благ. Існують межі обсягу випуску бажаних товарів. Якщо ми хочемо більше чогось одного, нам потрібно буде обходитися без чогось іншого. Люди, які висловлюють обурення з того приводу, що виробники жертвують безпекою заради отримання прибутку, ігнорують цей очевидний факт. Наприклад, кількість загиблих у ДТП могла би зменшитися, якби автомобілі були побудовані на кшталт танків «Шерман». Однак додаткова безпека негативно позначилася б на витратах палива, комфорті, швидкості, зручності паркування, не кажучи вже про всі ті речі, які ви вже не зможете придбати, заплативши надзвичайно високу ціну за танкомобіль. Задовго до того, як ми підвищили би безпеку автомобіля до рівня танкомобіля, гранична вартість додаткової очікуваної тривалості життя стала б значно меншою за граничну вартість усього, від чого потрібно було б відмовитися. Знижувати смертність внаслідок ДТП настільки, наскільки це можливо, шляхом максимального підвищення безпеки автомобілів просто не має сенсу.

Комунікація за допомогою прибутку

Але який рівень безпеки є достатнім? Люди відповідають на це запитання по-різному. Наприклад, дехто отримує таке задоволення від їзди на мотоциклі, що робить це попри той факт, що шанси вижити в аварії в автомобілі в 17 разів вищі. Зазвичай люди починають більше турбуватися про безпеку, коли їхні доходи зростають і від них залежить більше людей. Коли я навчався в магістратурі, я їздив на побитому Volkswagen Bug з дверима, що повністю не зачинялися. Я пожертвував безпекою заради кращої освіти. Тепер, коли я маю сім'ю, а мої доходи зросли, я готовий платити за вищий рівень безпеки та тому їжджу на Chevrolet Suburban — не зовсім танк «Шерман», але близько до нього.

Як люди повідомляють виробників автомобілів про свої вимоги до безпеки? За допомогою цін, які вони готові платити за різні типи автомобілів, а також прибутку, який ці ціни приносять. Зробити автомобіль таким самим безпечним, як танк «Шерман», було б не вигідно, адже його б ніхто не купував. Автомобільні компанії отримують більше прибутку в міру того, як йдуть на неминучі поступки, включаючи в конструкцію автомобіля те, що до смаку споживачам. Тому коли автовиробники поступаються безпекою заради збільшення прибутку, вони роблять те, чого ми від них хочемо, — відповідають нашим вподобанням.

Це не означає, що вони не роблять помилок. Ціни та прибутки не дозволяють споживачам із хірургічною точністю повідомляти про всі аспекти своїх вподобань щодо автомобілів. Однак перевага прибутку при стимулюванні автобезпеки полягає в тому, що коли автомобільна компанія не надає бажаного споживачам, можливості для отримання прибутку зростають у тих автомобільних компаній, які це роблять. І хоча цей ринковий процес працює не ідеально, він працює краще за будь-який інший процес.

На жаль, за будь-якого обґрунтованого рівня безпеки продукції люди будуть гинути й травмуватися у нещасних випадках. Економічні та людські втрати внаслідок таких нещасних випадків очевидні, як і той факт, що шкода була б меншою, якби використовуваний товар був оснащений кращими засобами безпеки. Не доплачуючи за додаткову безпеку, мільйони людей отримують безліч інших, неочевидних переваг: вони можуть витратити більше грошей на освіту, медицину, одяг та житло. А вищий рівень освіти, якісніші ліки, кращі одяг і житло — усе це пов'язане з довшою очікуваною тривалістю життя. Ми, безумовно, можемо дізнатися імена тих, чиє життя обірвалося внаслідок нещасних випадків, але ми ніколи не дізнаємося, хто уникнув передчасної смерті завдяки благам, створеним економічною системою, в основі якої лежать ринкові ціни та отримання прибутку. Однак не може бути жодних сумнівів у тому, що останніх

набагато більше, ніж перших.

Підсумкове запитання. Отже, як ціни та прибуток дозволяють вам та іншим споживачам повідомляти різні компанії про свої вподобання?

Повернутися до елементу 1.6

1. Фактична сума компенсації буде меншою, хоча все одно значно вищою, ніж оцінена людиною гранична вартість безпеки, пов'язана з цією справою. Станом на березень 2000 року позивачі попросили компенсацію у розмірі 400 мільйонів доларів, але General Motors відмовилась, щоб мати змогу й надалі оскаржувати рішення. ↩

«Отримання прибутку ціною людських життів» за авторством Дуайта Лі. Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Я, Олівець. Моє родинне дерево

Автор: Леонард Рід

Питання для роздумів. Під час читання цього матеріалу спробуйте зрозуміти, у який спосіб ринки утворюють мережу, що заохочує і спонукає мільйони людей до співпраці між собою.

Я — графітовий олівець. Звичайний дерев'яний олівець, знайомий всім хлопчикам, дівчаткам і дорослим, які вміють читати й писати.

Письмо для мене — і професія, і покликання. Це все, що я вмію робити.

Вас, напевно, цікавить, навіщо мені описувати свій родовід. Ну, по-перше, моя доля цікава. А по-друге, в мені криється таємниця: я — більш загадкове явище, ніж дерево, захід сонця чи навіть спалах блискавки. Але, на жаль, ті, хто мною користується, сприймають мене як належне, як звичайну річ, яка випадково потрапила до їхніх рук і не має історії. Таке зневажливе ставлення понижує мене до рівня звичного явища. Це — одна з найгрубіших помилок, через неусвідомлення якої людство може занепасти. Адже, як зауважив мудрий Честертон: «Ми жадаємо дива, але не бажаємо помічати багато див навколо нас».

Я, Олівець, яким би простим не здавався, заслуговую вашого захоплення та благоговіння, і я спробую це довести. Насправді, якщо ви зможете зрозуміти мене (хоча ні, не можна вимагати занадто багато від будь-кого), якщо ви усвідомите диво, що я втілюю, ви зможете врятувати свободу, яку так прикро втрачає людство. Я хотів би дати вам життєво важливий урок. І я здатний зробити це краще за автомобіль, літак або посудомийну машину — адже я такий простий з вигляду.

Простий, думаєте? Однак жодна людина у світі не знає, як мене роблять. Звучить фантастично, чи не так? Особливо коли усвідомлюєте, що лише в США щорічно випускають близько півтора мільярда таких, як я.

Візьміть мене в руки та роздивіться з різних боків. Що ви бачите? Нічого особливого не впадає в око: трохи дерева, лак, маркування, графітовий стрижень, трохи металу та гумка.

Незліченні попередники

Так само як ви не можете відстежити своє родинне дерево дуже далеко в часі, так і я не можу назвати всіх своїх пращурів і розповісти про них. Та декого я все ж таки представляю, щоб вразити вас тим, наскільки багата і складна моя історія.

Моє родинне дерево починається власне з дерева, а саме кедра з прямошаровою деревиною, які ростуть у Північній Каліфорнії та Орегоні. А тепер уявіть собі всі ці пилки, вантажівки, канати та безліч іншого знаряддя, необхідного для заготівлі та доставки кедрової деревини до залізниці. Подумайте про всіх людей та незліченні вміння, що знадобилися для виробництва: потрібно було видобути руду, виплавити сталь та викувати сокири, виготовити пилки та двигуни; виростити коноплі та поступово перетворити їх на міцні, надійні канати; побудувати селища лісозаготівників, облаштувати там спальні та їдальні, а ще привезти та приготувати їжу для робітників. Та навіть над кожною чашкою кави, випитою лісорубами, трудилися тисячі безіменних рук!

Потім ліс везуть на лісопильню до Сан-Леандро в Каліфорнії. Чи можете ви уявити тих людей, які виготовляють платформи, рейки та локомотиви, які створюють та встановлюють системи зв'язку, необхідні для роботи залізниці? Всі ці легіони належать до моїх пращурів.

Розгляньмо лісопильню в Сан-Леандро. Там кедрові колоди розрізують на невеликі дощечки, довжиною в олівець та шириною менше чверті дюйма. Їх сушать в печі та підфарбовують. Навіщо? А навіщо жінки рум'янять обличчя? Людям подобається, коли я виглядаю гарно, їм ні до чого блідий олівець. Потім дощечки покривають воском і знову сушать. Скільки вміння було потрібно, щоб виготовити фарбу, побудувати сушильні печі, забезпечити тепло, світло та електроенергію, ремені, двигуни та всі інші речі, необхідні для роботи заводу? Заводські прибиральники серед моїх пращурів? Авжеж, так само як і будівельники, які заливали цемент у дамбу гідроелектростанції, яка належить Pacific Gas & Electric Company, що постачає на завод електроенергію!

Не варто забувати також про близьких і далеких пращурів, які розвозять шістдесят вагонів заготовок по всій країні.

На олівцевій фабриці — де розташовані будівлі та устаткування вартістю 4 000 000 доларів, усе завдяки моїм економним батькам — складна машина наносить вісім насічок на кожную заготовку, після чого інша машина укладає в кожную другу заготовку грифелі, змазує її клеєм і накриває іншою заготовкою. Виходить такий собі графітовий сендвіч. З такого ось скріпленого дерев'яного сендвіча верстат і вирізає мене

та ще сімох моїх братів.

Мій «стрижень» — насправді штука складна. Графіт видобувають на Цейлоні. А тепер уявімо рудокопів і тих, хто створює всі необхідні інструменти, і виробників паперових мішків, у яких перевозять графіт, і тих, хто робить мотузки, що ними зав'язують ті мішки, і вантажників, які несуть мішки на кораблі, а також тих, хто буде ці кораблі. Моєму народженню допомагали навіть доглядачі маяків і портові лоцмани.

Далі графіт змішують із глиною з Міссісіпі, яка містить необхідний для переробки гідроксид амонію. Потім додають зволожувачі — зазвичай це сульфовані жири, тобто тваринні жири, оброблені сірчаною кислотою. Побувавши в багатьох машинах, ця суміш зрештою набуває вигляду фаршу з м'ясорізки, після чого ці невеликі смужки обрізають, сушать і кілька годин обпалюють у печі за температури понад 1000 градусів. Для того, щоб стрижні були міцнішими та м'якшими, їх обробляють гарячою сумішшю канделільського воску з Мексики, твердого парафіну та гідрогенізованих натуральних жирів.

На мій кедровий корпус наносять шість шарів лаку. Чи знаєте ви, з чого роблять лак? Хто б міг подумати, що до цього причетні ті, хто вирощують рицину та виготовляють із неї олію? А це так. Я вже не кажу про те, що своїм приємним жовтим кольором лак також завдячує вмінням безлічі людей.

Тепер розгляньмо напис. Це — плівка, отримана шляхом нагрівання суміші сажі та смоли. А як отримують смолу, ви знаєте? І що таке, скажіть-но мені, сажа?

Мій маленький металевий обідець зроблено з латуні. Уявіть собі всіх людей, які видобувають цинк і мідь, а також тих, хто вміє виготовляти блискучі листи латуні з цих дарунків природи. А чорні кільця на моєму обідку — це чорний нікель. Що таке чорний нікель і як його використовують? Історія про те, чому в середині мого обідка немає чорного нікелю, займе не одну сторінку.

А ось і моя славна корона, що її в побуті називають просто «гумкою», — частина мене, якою люди позбуваються зроблених із моєю ж допомогою помилок. За стирання відповідає компонент, який зветься «фактис». Ця речовина схожа на гуму, а отримують її внаслідок реакції ріпакової олії, привезеної з Голландської Ост-Індії, та хлористої сірки. Гума, всупереч усталеному уявленню, потрібна лише для скріплення. А ще, звичайно, сюди додають численні вулканізуючі речовини та прискорювачі реакції. Пемзу доставляють з Італії; а колір гумки отримують за допомогою пігменту: сульфід кадмію.

Ніхто не знає

Ну що, хто тепер наважиться заперечити моє попереднє твердження, що жодна людина у світі не знає, як мене роблять?

Насправді, до мого створення доклали рук мільйони людей, і ніхто з них не знав більше за інших. Ви скажете, що, відшукуючи своїх родичів на кавових плантаціях Бразилії та серед фермерів усього світу, я перебільшую, що це крайність. Але я буду стояти на своєму. Ніхто з цих мільйонів людей, включно з президентом олівцевої компанії, не вклав у мене більше, ніж зовсім малесеньку, крихітну дециму свого знання. З погляду технології єдина відмінність між цейлонським видобувачем графіту та орегонським лісорубом полягає лише в типі ноу-хау. Неможливо обійтися ані без рудокопа, ані без лісоруба, так само як і без хіміка на фабриці, чи без нафтовика — адже парафін є побічним продуктом нафтопереробки.

Це звучить парадоксально, але ні нафтовик, ні хімік, ні видобувач графіту або глини, ані жоден із тих, хто причетні до виробництва і керування кораблями, потягами й вантажівками, ні оператор верстата, що робить насічку на моєму металевому кільці, ні сам президент компанії не робить свою роботу тому, що потребує мене. Кожному з них я потрібен, мабуть, менше, ніж першокласнику. Насправді серед цієї безлічі людей є й такі, хто ніколи в житті не бачив олівця і не знає, як ним користуватися. Їх мотивує до праці щось інше — не я. Напевно, секрет ось у чому: кожен із цих мільйонів розуміє, що таким чином може обміняти своє вміння на потрібні йому товари та послуги. Серед цих благ можу бути і я — а можу й не бути.

Без повелителя

Але існує ще більш дивовижний факт: відсутність повелителя — будь-кого, хто б диктував або силою скеровував усі ці незліченні дії, яким я завдячую своїм існуванням. Немає жодного натяку на такого диктатора. Натомість ми бачимо, як працює «невидима рука». Саме цю таємницю я згадував раніше.

Кажуть, що «лише Бог може створити дерево». Чому ми з цим погоджуємось? Чи не тому, що розуміємо, що самі на це не здатні? Справді, а чи здатні ми хоча б описати дерево? Ні, хіба що в загальних рисах. Ми можемо, наприклад, сказати, що дереву відповідає певна комбінація молекул. Але чи є серед людей той, хто зумів би навіть

просто описати молекулярні зміни протягом усього життєвого циклу дерева? Це просто неможливо уявити!

Я, Олівець, є складним поєднанням різних див: дерева, цинку, міді, графіту тощо. Але до цих див, які виявляють себе в природі, додалося ще одне надзвичайне диво: об'єднання творчих зусиль безлічі людей, мільйонів ноу-хау, що складаються в одне ціле природним, спонтанним чином у відповідь на людські потреби й бажання та за відсутності будь-якого керівництва! Оскільки лише Бог здатен створити дерево, я наполягаю на тому, що лише Бог здатен створити мене. Людина не здатна скерувати мільйони цих крупинок знань, щоб дати мені життя, так само як і не здатна скласти молекули докупити для створення дерева.

Саме це я мав на увазі, коли писав: «Якщо ви усвідомите диво, що я втілюю, ви зможете врятувати свободу, яку так прикро втрачає людство». Адже якщо ви знаєте, що всі ці імпульси, ці знання природно, навіть автоматично, вступають у творчу та виробничу взаємодію, реагуючи на людські потреби та попит, — тобто за відсутності урядових або інших примусових сценаріїв, — тоді ви вже маєте одну абсолютно необхідну для свободи річ: віру у вільну людину. Без цієї віри свобода неможлива.

Варто державі лишень отримати монополію на якийсь вид діяльності (наприклад, на доставляння пошти), як більшості починає здаватися, що самостійно організувати належне доставляння пошти люди вже не зможуть. Причина проста: кожен визнає, що не володіє всіма знаннями, необхідними для доставляння пошти. Він також розуміє, що жодна інша людина не здатна цього зробити. І ці припущення правильні. Жодна людина не володіє достатніми професійними навичками, щоб забезпечити доставляння пошти в масштабах країни, так само як жодна людина не володіє достатніми знаннями та уміннями, щоб зробити олівець. Отже, без віри у вільну людину, без усвідомлення того, що мільйони крихітних ноу-хау здатні природним і дивним чином взаємодіяти у відповідь на наші потреби, людина доходить помилкового висновку, що доставляння пошти є можливим лише під керівництвом держави.

Безліч свідчень

Якби я, Олівець, був єдиним свідченням того, на що здатні люди, коли їм надана свобода, то ці скептики мали б рацію. Але ось вам інші свідчення — незліченні та незаперечні. Доставляння пошти — справа надзвичайно проста, порівнюючи, скажімо, з

виробництвом автомобіля, комп'ютера, зернозбирального комбайна, фрезерувального верстата чи тисячами інших речей. Доставляння? У цій сфері ті люди, яким було надано свободу, переносять людські голоси через увесь світ менш ніж за секунду; вони відправляють у кожен оселю рухоме зображення будь-якої події, щойно вона сталася; вони доставляють 150 пасажирів із Сіетла в Балтімор менш ніж за чотири години; вони проводять газ із родовища в Техасі до конфорок у Нью-Йорку за неймовірно низькими цінами й без жодних субсидій; вони постачають кожні чотири фунти нафти з Перської затоки до нашого Східного узбережжя — через половину Земної кулі — дешевше, ніж бере держава за доставляння листа вагою в унцію на інший бік вулиці!

Урок, який я хотів вам дати, полягає ось у чому: не стримуйте жодних творчих ідей. Суспільство має просто навчитися жити в гармонії з цією думкою. Дозвольте правовим механізмам суспільства усунути будь-які перешкоди. Нехай ці творчі ідеї розвиваються вільно. Вірте, що вільні чоловіки та жінки підкоряться «невидимій руці», і ваша віра виправдає себе. Я, Олівець, такий простий на вигляд, пропоную розповідь про таїнство мого створення як свідчення того, що ця віра справжня, — як справжнє сонце, дощ, кедри та вся наша земля.

Підсумкове запитання. У який спосіб мережа співпраці сприяє значному розширенню виробничого потенціалу країни і внаслідок цього створює основу для нашого сучасного рівня життя?

[Повернутися до елемента 1.8](#)

Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Створення робочих місць чи створення багатства?

Автор: Дуайт Р. Лі

Питання для роздумів. Чи слід урядові будувати військові бази та автомагістралі заради створення робочих місць?

Ефективність державної політики зазвичай оцінюють за кількістю створених завдяки їй робочих місць. Обмеження імпорту розглядається як спосіб захисту наявних у країні робочих місць і створення нових. Надання податкових пільг і прогалини в податкових законах часто виправдовують тим, що вони сприяють збільшенню зайнятості в тій галузі, що користується сприятливим режимом. Президенти з гордістю розповідають про те, скільки робочих місць було створено за строк їх повноважень. Виглядає так, що чим більше робочих місць було створено, тим успішніше працював уряд. Здається, немає жодної програми державних видатків, поборники якої не згадали б про те, що вона створює робочі місця. Вважається, що навіть у війні є щось позитивне: нові робочі місця.

У створенні робочих місць як такому нічого поганого, звичайно, немає. Наймана праця — це один із важливих способів створення багатства. Отже, акцент на створенні робочих місць цілком можна зрозуміти. Однак при цьому легко забувають про те, що насправді ми хочемо збільшити статки, а робочі місця — це лише засіб, що сприяє досягненню цієї мети. Якщо забути цю просту істину, людей можна легко ввести в оману аргументами, які перетворюють засіб — створення робочих місць — на самоціль. І хоча ці аргументи можуть бути цілком правдоподібними, вони використовуються на підтримку політики, спрямованої на знищення багатства, а не на його створення. Я наведу лише кілька прикладів із гнітюче великої їх кількості.

Створення робочих місць – не проблема

Мета всієї економічної діяльності полягає у виробництві продукції чи послуг із

максимальним рівнем споживчої цінності в умовах обмеженості наявних ресурсів (у тому числі людської праці). І цю обмеженість подолати неможливо, як би ми не намагались це зробити. Обмеженість ресурсів завжди не даватиме нам змоги одержати все, чого ми прагнемо. Роботи завжди буде багато — більше, ніж охочих її виконувати. Отже, створення робочих місць — не проблема. Проблема полягає в тому, щоб створювати такі робочі місця, на яких люди вироблятимуть продукцію з максимальною цінністю. Саме про це йдеться в розповіді про інженера, який під час поїздки в Китай нібито зустрів велику бригаду будівельників, які зводили греблю, маючи лише кайла та лопати. Коли інженер сказав виконробові, що цю роботу можна було б виконати за кілька днів, а не багато місяців, якби його працівники мали моторизовані землерийні машини та механізми, виконроб відповів, що ця техніка знищила б велику кількість робочих місць. «Овва», — вигукнув інженер, — «а я гадав, що вам потрібно збудувати греблю. Але якщо вам потрібно більше робочих місць, то чому ж ви видали робочим лопати, а не ложки?»

Своїм студентам в Університеті Джорджії я кажу, що можу взяти на роботу кожного жителя містечка Атенс, у якому розташований наш виш, якщо вони готові працювати на мене, скажімо, за п'ять центів на місяць. А якщо вони погодяться на нижчу зарплату, то я взагалі найму всіх мешканців штату Джорджія. Я міг би одержувати якийсь прибуток, якби наймав робочих на таку зарплату й доручав їм будувати греблі, користуючись ложками. Студенти, звичайно, бачать глупоту моєї пропозиції, оскільки мають змогу заробити набагато більше, працюючи на інших роботодавців. Це вказує на більш важливу причину, з якої моя пропозиція нерозумна: не можна зосереджувати всю увагу лише на робочих місцях, ігноруючи при цьому створювану (або не створювану) ними цінність. На краще оплачуваній роботі, яку можуть знайти мої студенти, вони зможуть створювати більшу цінність, ніж на тій, яку пропоную я. Великою перевагою зарплат, які усталюються на відкритих ринках праці, є те, що вони спонукають людей шукати не будь-яку роботу, а ту роботу, яка цінується якнайвище.

Ще один плюс ринкових зарплат полягає в тому, що вони змушують роботодавців брати до уваги альтернативну вартість залучення працівників, їх цінність на альтернативних роботах та невпинно шукати способів ліквідації робочих місць через створення благ із тим самим рівнем цінності, але із залученням меншої кількості працівників. Увесь економічний поступ спирається на здатність виробляти такі самі або кращі товари чи послуги, залучаючи дедалі меншу кількість працівників, що призводить до ліквідації деяких робочих місць і вивільнення трудових ресурсів для збільшення обсягів виробництва на нових, продуктивніших робочих місцях. Нездатність зрозуміти це

джерело зростання добробуту пояснює позитивне ставлення громадськості до руйнівної державної політики.

Як створити більше робочих місць за допомогою динаміту

У 40-х роках XIX століття один французький політик з усією серйозністю пропонував створити більше робочих місць у Бордо, підірвавши залізничні колії в Бордо по дорозі з Парижа до Іспанії. Це зробило б необхідним перевантажування товарів з одного потягу на інший та будівництво готелів для розміщення пасажирів, а отже створило б більше робочих місць (економіст і публіцист Фредерік Бастіа ще в XIX столітті розглянув і спростував цю пропозицію у своїх «Економічних софізмах» — див. сторінки 94–95 цієї книги, яку можна знайти на сайті Фундації економічної освіти).

Ця пропозиція набагато абсурдніша за мою ідею наймати людей на роботу за п'ять центів на місяць. Я, принаймні, шукав би працівників для створення чогось вартісного, а не для часткового усунення шкоди, заподіяної без усілякої потреби. На жаль, абсурдність не заважає виносити на обговорення та реалізовувати руйнівні заходи в економічній сфері. Політики часто приймають закони, що збільшують обсяг зусиль, необхідних для створення певної кількості економічних благ, аргументуючи їх доцільність створенням нових робочих місць.

Одним з аргументів на користь обмеження імпорту є те, що воно створює (чи забезпечує) робочі місця в межах країни. Звичайно, що такі обмеження, як і руйнування залізничної колії, створять якусь кількість робочих місць усередині країни. Крім того, руйнування залізниці, як і обмеження імпорту, змушують платити за цінні продукти більше. Єдина причина, з якої одна країна імпортує якісь вироби з іншої, полягає в тому, що імпорт — найдешевший спосіб їх придбання; для придбання імпортової продукції через зовнішню торгівлю потрібно менше працівників, ніж для її виготовлення власними силами. У цьому сенсі торгівля схожа на розвиток технологій: вона вивільняє працівників і дає їм змогу збільшити обсяг виробництва товарів і послуг, доступних для споживання. А обмеження імпорту створюють робочі місця у такий самий спосіб, у який їх створюють підриви власних залізниць та заводів і примушування робітників до використання лопат замість сучасної землерийної техніки.

Пам'ятайте: створення робочих місць — це засіб досягнення кінцевої мети

економічної діяльності, яка полягає у створенні багатства.

Створення робочих місць у державному секторі

Оскільки люди часто сприймають створення робочих місць як мету, а не засіб, їх легко ввести в оману, спонукаючи до підтримки державних програм зі створення робочих місць. Нам усім доводилося чути висловлювання тих, хто саме цим аргументує необхідність будівництва військових баз чи автомагістралей і регулювання бізнесу з урахуванням природоохоронних норм. Для того, щоб виправдати свої видатки, державні органи зазвичай досліджують співвідношення вигод і витрат, показуючи створення робочих місць як вигоду. Але це однаково, що рахувати кількість годин, які необхідно відпрацювати для того, щоб заробити достатньо грошей на купівлю авто, як одну з вигод від його придбання. Робочі місця, що створюються в рамках державного проєкту, — це витрати на проєкт: альтернативні витрати. Працівники, зайняті в державному секторі, могли б робити щось вартісне деінде. Тут доречно порушувати питання не про те, чи створює державний проєкт робочі місця, а про те, чи створюють працівники, що на них працюють, більше благ, ніж вони могли б створювати, працюючи на інших робочих місцях. Поборники державних програм не хочуть, щоб це питання взагалі хтось порушував. Однак якби його було порушено, ми мали б набагато менше малопродуктивних робочих місць у державному секторі й набагато більше високопродуктивних робочих місць у приватному секторі.

Підсумкове запитання. Що важливіше для досягнення високого рівня життя: створювати робочі місця чи створювати багатство? В чому різниця?

[Повернутися до елемента 1.9](#)

«Створення робочих місць чи створення багатства?» за авторством Дуайта Лі. Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Що видно і чого не видно

Автор: Фредерік Бастіа. У скороченій редакції для «Економіки здорового глузду»

Нижче подано скорочену редакцію нарису Фредеріка Бастіа «Що видно і чого не видно»⁽¹⁾. Бастіа жив у середині XIX століття, був економістом і депутатом французького парламенту. Цікаво відзначити, що підняті ним питання є сьогодні не менш актуальними, ніж 150 років тому.

У сфері економіки кожна дія, звичка, інститут, кожний закон тягнуть за собою не один наслідок, а цілий ряд наслідків. Перший із цих наслідків настає одразу: він з'являється разом з причиною, що його породила; він очевидний. Решта наслідків з'являються лише згодом, і вони не є очевидними; якщо ми їх передбачили, можна вважати, що нам пощастило.

Між поганим і хорошим економістом існує лише одна різниця: поганий економіст обмежується розглядом очевидного наслідку, а хороший економіст бере до уваги як ті наслідки, які очевидні, так і ті, які ще потрібно передбачити.

Проте ця різниця величезна: майже завжди буває так, що коли безпосередній наслідок є сприятливим, ті наслідки, що настають пізніше, мають катастрофічний характер, і навпаки. Звідси випливає, що поганий економіст переслідує незначне теперішнє благо, за яким настане велике зло, а хороший економіст має на меті велике благо в майбутньому ціною ризику незначного зла у сьогоденні.

Розбите вікно

Чи бачили ви, як лютував лагідний крамар, добродій Жак Боном, коли його необережний син випадком розбив вікно? Якби ви були там, ви б з певністю засвідчили, що всі присутні, а їх там було десь тридцятьоро, намагалися втішити торгівця-невдачу приблизно такими словами: «Без лиха не буває добра! Такі прикрі випадки підтримують промисловість. Усім треба з чогось жити, а із чого мали б жити склярі, якби скло у

вікнах ніколи не розбивалось?»

Ці слова розради містять у собі цілу теорію, про яку слід розповісти прямо з місця події на цьому простому прикладі, оскільки, на жаль, саме нею керується більшість наших економічних установ.

Припустімо, що усунення шкоди обійдеться в шість франків. Якщо сказати, що цей прикрий випадок принесе скляній промисловості шість франків, я з цим погоджусь. Мені немає чим проти цього заперечити; ви міркуєте цілком слушно. Скляр прийде, виконає свою роботу, одержить свої шість франків, потре руки від задоволення та — десь у душі — благословить пустотливе дитя. Це очевидний бік випадку, що стався.

Проте якщо на шляху своїх міркувань ви дійдете того висновку, як це надто часто буває, що розбивати вікна — корисно, бо це сприяє грошовому обігу й розвитку промисловості в цілому, ви змусите мене вигукнути: «Досить! Ваша теорія обмежена лише тим, що видно. Проте вона ніяк не враховує неочевидне».

Ніхто не бачить того, що наш співгромадянин, який уже витратив шість франків на одну річ, не зможе витратити їх на щось інше. Ніхто не бачить, що якби йому не довелося замінювати скло у вікні, він би охоче придбав нові черевики замість зношених або додав би якусь книжку до своєї бібліотеки. Коротко кажучи, він міг би витратити ці шість франків на ту чи іншу річ, але не зробить цього, бо їх у нього вже немає.

Розгляньмо ситуацію з промисловістю в цілому. Оскільки вікно було розбито, скляна промисловість одержить шість франків заохочення — це очевидно.

Якби його не було розбито, то шість франків заохочення одержала б взуттєва промисловість (або якась інша галузь), і це не очевидно.

Але якби ми взяли до уваги те, чого ми не бачимо, як від'ємну величину, а те, що бачимо, як додатну величину, ми зрозуміли б, що для промисловості або для зайнятості населення в цілому тут жодної користі немає — незалежно від того, чи розбилось вікно, чи ні.

А тепер погляньмо на добродія Жака Бонома.

У першому гіпотетичному випадку, в якому вікно розбилось, він витрачає шість франків на заміну скла і користується своїм вікном — ні більше, ні менше, ніж раніше.

У другому гіпотетичному випадку, в якому вікно не розбилось, він би витратив шість франків на нові черевики й тішився б як парі черевиків, так і своєму цілому вікну.

Отже, якщо Жак Боном є представником суспільства, тоді ми маємо дійти висновку про те, що суспільство, якщо врахувати його працю та його радощі, втратило цінність того вікна, яке було розбите.

З цього, узагальнюючи, ми доходимо таких неочікуваних висновків: «суспільство втрачає цінність предметів, що знищуються без потреби», «псування, руйнування та марнування не сприяють зайнятості населення» і, якщо сформулювати коротко, «руйнування не вигідне».

Читач, однак, має докласти зусиль, щоб побачити в цій представленій мною маленькій драмі не двох, а трьох персонажів. Перший із них, добродій Жак Боном, — споживач, який унаслідок розбиття скла користується однією річчю, а не двома. Другий, що сховався під личиною скляра, — виробник, галузь якого одержала заохочення внаслідок цього прикрого випадку. Третій — це чоботар (або виробник інших товарів), галузь якого з тієї самої причини постраждала. Неодмінною складовою нашої задачі є саме ця третя особа, що завжди перебуває в тіні та уособлює те, чого не видно. Саме вона змушує нас усвідомити всю абсурдність намагання бачити прибуток у руйнуванні.

Театри та красні мистецтва

Чи повинна держава субсидіювати мистецтво? Тут, звичайно, можна висунути чимало аргументів як «за», так і «проти».

На користь системи субсидій можна сказати, що мистецтва розширюють кругозір, здійснюють гори та поетизують народну душу; вони звільняють її від турбот про матеріальне, виховують у ній відчуття прекрасного, а отже й справляють позитивний вплив на манери, звичаї, мораль і навіть промисловість. Можна поставити питання про те, яке місце посідала б у Франції музика без Італійського театру та Консерваторії чи мистецтво драматургії без «Комеді Франсез», а малярство та скульптура без наших колекцій і музеїв. Можна зробити ще крок і запитати, чи взагалі сформувався б без централізації, а отже й субсидіювання красних мистецтв цей витончений смак, яким шляхетно обдаровано працю французів і який сприяє продажу їхніх виробів у всьому світі. Якщо зважити на ці результати, хіба не було б у край необачливо відмовитись від цього поміркованого податку з усіх громадян, завдяки якому, зрештою, вони насолоджуються вищістю та славою в очах усієї Європи?

Проте у відповідь на ці доводи, переконливості яких я не оспорюю, можна навести чимало не менш переконливих аргументів. Одним із них є, насамперед, питання справедливості розподілу благ. Чи має законодавець настільки великі права, що йому дозволено посягати на заробіток ремісника заради збільшення прибутків митця? Пан

Ламартін⁽²⁾ казав: «Якщо позбавити театр субсидії, то де ви зупинитесь на цьому шляху та чи не доведеться вам, що було б цілком логічно, ліквідувати університети, музеї, інститути та бібліотеки?» На це можна відповісти так: «Якщо ви бажаєте субсидіювати все добре та корисне, то де ви зупинитесь на цьому шляху та чи не доведеться вам, що було б цілком логічно, фінансувати коштом державного бюджету сільське господарство, промисловість, торгівлю, соціальне забезпечення та освіту? Крім того, чи можна з певністю стверджувати, що субсидії сприяють розвитку мистецтва? Це питання ще довго залишатиметься нерозв'язаним, але ми на власні очі бачимо, що процвітають саме ті театри, які живуть коштом своїх прибутків». Зрештою, переходячи до інших аргументів, можна побачити, що потреби та бажання породжують одні одних і стають дедалі витонченішими⁽³⁾ тою мірою, в якій національне багатство уможливорює їх задоволення. Держава не повинна втручатись у цей процес, бо, якою б багатою вона не була, вона не може підтримувати високе мистецтво коштом платників податків без заподіяння шкоди життєво важливим галузям промисловості, протидіючи тим самим природному розвитку цивілізації. Слід також зазначити, що таке штучне викривлення потреб, смаків, робочої сили та населення ставить держави в хитке та небезпечне становище, позбавляючи їх надійного підґрунтя.

Це лише деякі з аргументів, які наводять супротивники державного втручання до порядку, в якому громадяни, як вони вважають, мають задовольняти свої потреби та бажання, а отже й керувати своєю діяльністю. Зізнаюсь, що сам я належу до тих, хто вважає, що сам вибір і заохочення до нього мають відбуватися знизу, а не згори, з боку громадян, а не з боку законодавця, тоді як протилежна доктрина, на мій погляд, веде до знищення свободи та наруги над людською гідністю.

Проте чи можете ви собі уявити, в чому тепер звинувачують економістів, доходячи висновку настільки хибного, наскільки він є несправедливим? Коли ми виступаємо проти субсидій, нас звинувачують у тому, що ми виступаємо проти того, що пропонується субсидіювати, в тому, що ми вороже налаштовані до всіх видів діяльності, оскільки хочемо, щоб вона здійснювалась добровільно та сама собі шукала належної винагороди. Отже, якщо ми просимо державу не втручатись шляхом оподаткування у справи релігії, нас називають безбожниками. А якщо ми просимо державу не втручатись шляхом оподаткування у діяльність освітніх закладів, то кажуть, що ми ненависники просвіти. Якщо ми кажемо, що держава не повинна штучно завищувати вартість землі або виробів якої-небудь галузі промисловості шляхом оподаткування, нас іменують ворогами власності та праці. Якщо ми вважаємо, що держава не повинна субсидіювати

митців, до нас ставляться як до варварів, які вважають мистецтво непотрібним.

Я рішуче відкидаю ці звинувачення. Ми зовсім не обстоюємо абсурдну ідею відмови від релігії, освіти, власності, праці та мистецтв, коли просимо державу забезпечити вільний розвиток усіх цих сфер людської діяльності, не утримуючи їх із бюджету коштом одна одної. Якраз навпаки, ми вважаємо, що всі ці життєві сили суспільства мають гармонійно розвиватися в умовах свободи та що жодна з них не повинна ставати джерелом сум'яття, зловживань, тиранії та безладу, що добре видно на прикладах сьогодення.

Наші супротивники вважають відсутність субсидій і регулювання якогось виду діяльності відмовою від нього. Ми дотримуємось протилежної думки. Вони вірять у законодавця, а не в людство. Ми ж віримо в людство, а не в законодавця. Пан Ламартін якось заявив: «На підставі цього принципу нам слід скасувати публічні виставки, що допомогли нашій країні стати заможною та здобути хорошу репутацію».

Я відповім йому так: «На ваш погляд, відмова від субсидій означає скасування, оскільки, виходячи з припущення про те, що все на світі існує лише волею держави, ви доходите того висновку, що може існувати лише те, що підтримується коштом платників податків. Але той приклад, який навели ви, я оберну проти вас і покажу вам, що найвеличнішою та найшляхетнішою з усіх виставок, яка ґрунтується на найбільш ліберальному та всеосяжному задумі, і я, не вагаючись, назвав би її «найбільш людяною», що в цьому випадку не є перебільшенням, є виставка, до якої зараз готуються в Лондоні⁽⁴⁾, — виставка, до якої не втручається жодна держава та яка не фінансується державним коштом».

Я повторю, повертаючись до красних мистецтв, що можна наводити вагомі доводи як «за», так і «проти» системи субсидіювання. Читач розуміє, що — відповідно до особливої мети цього нарису — мені немає потреби ні наводити ці доводи, ні робити між ними вибір.

Проте пан Ламартін навів один аргумент, який я не можу оминати мовчанкою, оскільки він перебуває в чітко визначеному колі питань, яким присвячено цей економічний нарис.

Він заявив:

«Економічне питання у сфері театральної діяльності можна звести до одного слова — слова «зайнятість». Характер зайнятості не має особливої ваги; вона є так само продуктивною та плідною, як і будь-яка інша праця. Як вам відомо, театри виплачують заробітну плату щонайменше вісімдесяти тисячам працівників різних професій:

художникам, будівельникам, декораторам, костюмерам, архітекторам тощо, які вдихають життя в численні квартали нашої столиці, а вони на цій підставі мають право на вашу доброзичливість!»

Доброзичливість? Скажу інакше: ваші субсидії. І він повів далі:

«Паризька сфера розваг забезпечує роботою та споживчими товарами провінцію, а театр як розвага для багатіїв — це заробіток і харчі двохсот тисяч працівників різних професій, яких забезпечує засобами до існування розмаїта театральна галузь, що охоплює всю республіку, та які одержують від цих шляхетних розваг, що ними славиться Франція, кошти на прожиття та задоволення нагальних життєвих потреб своїх родин і дітей. Саме їм ви віддаєте ці шістдесят тисяч франків». [Дуже добре! Дуже добре! Лунають оплески.]

А я змушений сказати так: «Дуже погано! Жахливо!», обмежуючи, звичайно, суть цього судження економічними аргументами, про які тут ідеться.

Так, звичайно, ці згадувані шістдесят тисяч франків підуть, принаймні частково, працівникам театрів. Щось, звичайно, загубиться в дорозі. Якщо проаналізувати це питання глибше, можна навіть побачити, що більша частка цього пирога опиниться деінде. Робітникам пощастить, якщо їм від нього дістануться хоч якісь крихти! Проте я готовий припустити, що вся ця субсидія піде в кишені митців, декораторів, костюмерів, перукарів тощо. Це те, що видно.

Але звідки ж узялись ці гроші? Це вже зворотний бік медалі, але він не менш важливий за її лицьову сторону. Тож що є джерелом цих 60 000 франків? І на що б вони пішли, якби результати голосування законодавців не спрямували їх спочатку на вулицю Ріволі, а звідти — на вулицю Гренель?⁽⁵⁾ Ось те, чого не видно.

Звичайно, ніхто не насмілиться стверджувати, що голоси законодавців змусили цю суму «вилупитися» з урни для голосування як із яйця або що вона є чистою прибавкою до національного багатства, і що без цього чудодійного голосування ці шістдесят тисяч франків назавжди залишилися б невидимими та невідчутними. Слід визнати, що парламентська більшість може ухвалити рішення лише про те, звідки взяти й на які цілі використати ці кошти, і що їх буде виділено на якісь заходи лише у разі відмови від їх скерування на інші заходи.

Отже, стає зрозуміло, що платник податків, з якого справлять один франк податку, більше не матиме його у своєму розпорядженні. Очевидно, що в нього стане на один франк менше для придбання необхідних товарів та послуг, а робітника будь-якої галузі, що надав би йому ці товари та послуги, буде позбавлено заробітку на таку саму

суму.

А тому не слід піддаватись дитячій ілюзії та вірити в те, що голосування, яке відбулось 16 травня, якимось збільшує національний добробут і зайнятість. Чи можна стверджувати, що це голосування замінює один вид задоволення потреб і один вид роботи нагальнішими, моральнішими та раціональнішими видами задоволення та роботи? Я готовий до суперечки із цього приводу. Я міг би сказати: «Віднявши шістдесят тисяч франків у платників податків, ви знижуєте заробітки селян, землекопів, теслярів і ковалів, щоб збільшити на цю саму суму заробітки співаків, перукарів, декораторів і костюмерів». Доказів того, що остання група працівників чимось важливіша за першу, не існує. Пан Ламартін цього не стверджує. Він і сам каже, що робота театрів так само продуктивна та плідна, як і будь-яка інша робота, але не більше. І з цим можна було б посперечатись. Проте найкращим доказом того, що театральна робота зовсім не так само продуктивна, як інша, є те, що коштом цієї іншої роботи пропонується субсидіювати театр.

Але таке порівняння справжньої цінності та корисності різних видів роботи не є предметом мого нарису. Я просто хотів би показати тут, що, якщо пан Ламартін і ті, хто аплодували його міркуванням, побачили з одного боку заробітки працівників театального мистецтва, то їм слід побачити з другого боку заробітки, втрачені тими, хто задовольняє потреби платників податків; якщо вони цього не зроблять, вони виставлять себе на посміх людям як ті, хто прийняв перерозподіл за виграш. Якби вони діяли згідно з логікою своєї доктрини, вони вимагали б нескінченних субсидій, адже те, що є справедливим стосовно одного франку та шістдесяти тисяч франків за аналогічних обставин є справедливим і стосовно мільярда франків.

Панове! Підіймаючи питання податків, доводьте їх корисність якимись ґрунтовними доводами, а не жалюгідним твердженням, що «державні видатки, мовляв, забезпечують робітництво засобами до існування». Помилкою цього твердження є приховування факту, знати який абсолютно необхідно, а саме: державні видатки завжди замінюють собою видатки приватні, а отже забезпечують засобами до існування одного робітника коштом іншого, не збільшуючи, однак, статків робочого класу в цілому...

Питання для роздумів

1. Поборники спрямування державних видатків на будівництво стадіонів часто

стверджують, що ці видатки сприяють зростанню зайнятості. Оцініть цю точку зору.

2. Федеральний уряд США витрачає мільярди доларів на субсидії для сільського господарства. Чи збільшують ці субсидії зайнятість та обсяг виробництва? Поясніть.

Повернутися до елементу 1.12

1. [Цей нарис, оприлюднений у липні 1850 року, став останнім твором, який написав Бастіа. Він обіцяв його громадськості протягом більш ніж одного року. Оприлюднення цього нарису було відкладене через те, що автор загубив рукопис під час переїзду з квартири на вулиці Шуазель на вулицю д'Альжен. Після тривалих і безплідних пошуків він вирішив повністю переписати цю роботу, взявши за основу для своїх прикладів деякі промови, що прозвучали на засіданнях Національних зборів. Коли цю роботу було завершено, він поставив собі в докір надмірну серйозність і кинув рукопис у вогонь, після чого написав нарис у тій редакції, яку ми друкуємо тут. — Примітка редактора.] ↩

2. [Альфонс Марі Луї де Ламартін (1790-1869) — один із найсвітліших поетів французького романтизму, який згодом став видатним державним діячем. Уперше він був обраний депутатом у 1834 році, але зажив найбільшої слави в часи революції 1848 року, відігравши провідну роль у проголошенні республіки. Своєю красномовством він утихомирив юрби паризької черні, які могли знищити республіку, та очолив її тимчасовий уряд. Бувши більше ідеалістом та оратором, ніж практичним політиком, він невдовзі втратив свій вплив, а у 1851 відійшов від державних справ. — Примітка перекладача.] ↩

3. [Див. розділ 3 книги «Економічні гармонії». — Примітка редактора.] ↩

4. [Ідеться про Велику виставку промислових робіт усіх народів, що проходила в лондонському Гайд-Парку у 1851 році. Її організатором було Лондонське товариство ремісників — громадське об'єднання, віддане справі розвитку ремісництва та промисловості. Вона стала першою серед великих міжнародних — «всесвітніх» — виставок; для її проведення було збудовано видатну архітектурну споруду — Кришталевий палац. Організацією та проведенням виставки опікувався принц-консорт Альберт, чоловік королеви Вікторії. — Примітка перекладача.] ↩

5. [Тобто з паризької ратуші до постачальників товарів для театрів на лівобережжі Сени. — Примітка перекладача.] ↩

Валовий внутрішній продукт (ВВП)

Що це таке, і як він вимірюється?

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — це показник сумарної ринкової вартості усіх кінцевих споживчих товарів і послуг, вироблених усередині країни за певний період (за рік або квартал). ВВП є мірилом виробництва — він використовується для вимірювання обсягу вироблених економікою товарів і послуг. Визначення ВВП багато говорить про те, що він вимірює. Він показує «ринкову вартість» вироблених товарів та послуг. Ринкові ціни різних благ визначають, на скільки вони збільшать ВВП. Наприклад, якщо новий автомобіль буде продано за 20 000 доларів проти 1000 доларів за новий телевізор, авто додасть до ВВП у 20 разів більше вартості, ніж телевізор.

Товари та послуги враховуються лише за умови їх придбання кінцевими споживачами. Багато товарів проходять через кілька проміжних стадій виробництва. Закупівля сировини та проходження товарами проміжних стадій виробництва не враховується, оскільки їхню вартість буде включено до купівельної ціни, сплаченої кінцевим споживачем товару або послуги. Отже, врахування вартості сировини та проміжних товарів разом із цінами, сплаченими кінцевими споживачами при купівлі, призвело б до подвійного підрахунку.

ВВП є показником «внутрішнього виробництва», тобто продукції, виготовленої в межах географічних кордонів країни, незалежно від того, чи це було зроблено її громадянами чи іноземцями. Виробництво за межами географічних кордонів країни її громадянами до цього обсягу не включається. Наприклад, дохід, отриманий американським консультантом із комерційних питань, який працює в Мексиці, збільшив би ВВП Мексики, а не Сполучених Штатів. Відповідно, дохід японського інженера-хіміка, який працює в США, було б включено до ВВП США, а не Японії.

ВВП поточного року охоплює лише товари та послуги, вироблені протягом цього періоду. Купівля й продаж вживаних товарів не враховуються, оскільки вони не віддзеркалюють поточного виробництва. Їхню вартість вже було враховано раніше, коли вони були виготовлені. Наприклад, продаж автомобіля 2007 року випуску у 2010 році не враховуватиметься до ВВП 2010 року, оскільки його не було випущено у 2010 році. Його

вартість вже було включено до ВВП у 2007 році, коли він був виготовлений, а повторне його врахування при перепродажі вживаного товару призвело б до подвійного обліку. На противагу цьому, послуги особи, яка допомагає здійснити трансакцію із вживаними речами, матеріальними та фінансовими активами й іншими товарами, віддзеркалюють поточне виробництво. Отже, комісійна винагорода за продаж та інші платежі за послуги з реалізації, надані протягом року, враховуються в обліку при їх наданні. Фінансові операції та трансфертні платежі не враховуються, оскільки вони є невиробничими операціями.

Купівля й продаж акцій та інших фінансових інструментів, зокрема облігацій, взаємних фондів та депозитних сертифікатів, являють собою передачу права власності від однієї особи чи організації до іншої. Так само, соціальні виплати, виплати допомоги особам з інвалідністю, подарунки та інші трансфертні платежі є лише перерозподілом доходів та прав власності між учасниками цих операцій. Вони не пов'язані з поточним виробництвом, тому такі операції не враховуються у ВВП.

ВВП є мірою виробництва через ринки. Неринкова виробнича діяльність не враховується. Наприклад, виробнича діяльність домогосподарств, зокрема приготування їжі та послуги з догляду за дітьми, не передбачає ринкових операцій і тому не включається до ВВП. Крім того, до ВВП також не зараховується діяльність тіньового сектору економіки: не відображені в обліку трансакції, зокрема, пов'язані з незаконною діяльністю, як-от торгівля наркотиками, проституція та незадекларований дохід з метою ухилення від сплати податків. ВВП є показником обсягу виробництва товарів та послуг, що було здійснене як у приватному, так і в державному секторах.

Обсяг внутрішнього виробництва підприємницького сектору включається незалежно від того, чи належать компанії громадянам країни, чи іноземцям. Як вже було зазначено, державні трансфертні платежі не враховуються. Однак закупівля та/або надання товарів і послуг місцевими й федеральними урядами та урядами штатів включаються до ВВП, оскільки вони віддзеркалюють поточне виробництво.

ДИНАМІЧНИЙ АНАЛІЗ ВВП

Здійснюючи аналіз динаміки ВВП, важливо враховувати зміни загального рівня цін. Різниця у розмірі ВВП між двома часовими періодами може бути зумовлена такими причинами: (1) зростанням загального рівня цін, і (2) збільшенням кількості вироблених

товарів і послуг. Підвищення рівня життя можливе лише в другому випадку. Отже, спостерігаючи зміну номінального ВВП у часі, важливо розрізняти, коли зростання ВВП є лише наслідком підвищення цін, а коли — результатом збільшення кількості вироблених товарів і послуг.

Для коригування даних номінального ВВП з метою нівелювання впливу росту загального рівня цін економісти використовують індекс цін — дефлятор ВВП. Дефлятор ВВП — це показник загального рівня цін відносно базового року, якому присвоюється значення 100. Дефлятор ВВП зростає пропорційно до підвищення цін відносно базового року. Для розрахунку реального ВВП, тобто ВВП, виміряного в постійних цінах з урахуванням купівельної спроможності, разом із показником номінального ВВП може застосовуватися дефлятор ВВП. У реальному ВВП не відображається збільшення номінального ВВП, що відбулося внаслідок підвищення загального рівня цін. Реальний ВВП за певний проміжок часу (t), обчислений із використанням рівня цін базового року, дорівнює:

$$\text{Реальний ВВП}_t = \frac{(\text{Номінальний ВВП}_t) \cdot 100}{(\text{Дефлятор ВВП}_t)}$$

Якщо поточні ціни вищі, ніж ціни базового року, значення частки праворуч буде меншим за одиницю, що скоригує показник поточного номінального ВВП у бік його зниження, враховуючи в такий спосіб вплив вищих цін проти попереднього базового року. Розгляньмо показники ВВП Сполучених Штатів у 2005 та 2009 роках. У 2009 році номінальний ВВП США становив 14 256 мільярдів доларів проти лише 12 638 мільярдів у 2005 році. Отже, у 2009 році номінальний ВВП на 12,8% перевищував показник 2005 року. Однак це зростання номінального ВВП стало радше наслідком інфляції, ніж збільшення реального обсягу виробництва. Дефлятор ВВП — індекс цін, яким вимірюються зміни вартості всіх товарів, що входять до складу ВВП, — піднявся від показника 100,0 у базовому 2005 році до позначки 109,7702 у 2009 році. Це свідчить про те, що за період 2005–2009 рр. ціни зросли приблизно на 9,8% ($109,7702\% - 100\%$). Для розрахунку реального ВВП за 2009 рік необхідно застосувати дефлювання, тобто зменшення номінального ВВП за 2009 рік на величину приросту загального рівня цін у порівнянні з 2005 роком. Згідно з вищевказаним рівнянням, спершу номінальний ВВП за 2009 рік у розмірі 14 256,3 млрд доларів множиться на 100, а потім ділиться на дефлятор

ВВП, який дорівнює 109,7702. Це дозволяє отримати реальний ВВП у розмірі 12 987,4 млрд доларів $[(14\,256,3 \cdot 100) : 109,7702]$, який лише на 2,8% перевищує показник за 2005 рік. Отже, хоча номінальний ВВП зріс на 12,8%, реальний ВВП збільшився лише на 2,8%.

Порівнюючи ВВП за різні періоди, надзвичайно важливо використовувати реальний, а не номінальний ВВП. До показників реального ВВП не включаються зміни загального рівня цін, а отже залишаються лише зміни фактичного обсягу виробництва товарів і послуг. Це робить порівняння значень реального ВВП більш значущим.

Крім того, при розгляді рівня життя у різні періоди часу використовується ВВП на душу населення, тобто ВВП у розрахунку на одну особу. Зростання ВВП на душу населення свідчить про збільшення згодом обсягу виробництва товарів і послуг у розрахунку на одну особу. Без збільшення обсягу виробництва на одну особу покращення рівня життя малоймовірне.

Бюро економічного аналізу (БЕА) Міністерства торгівлі США щоквартально обчислює ВВП і використовує ці розрахунки для загального огляду стану економіки Сполучених Штатів. БЕА публікує економічні статистичні дані, які впливають на рішення урядовців, представників ділових кіл та приватних осіб. Статистичні дані на сайті <http://www.bea.gov/index.htm> надають всебічну актуальну картину стану економіки США.

[Повернутися до вступу в частину 2](#)

Ця стаття люб'язно надана аналітичною платформою [Економіка здорового глузду](#).

Приватна власність та альтернативні витрати

Автор: Дуайт Лі

Питання для роздумів. Який економічний зв'язок існує між правами приватної власності та альтернативними витратами?

Ринки сприяють загальним інтересам, показуючи витрати, тоді як держава зазвичай захищає «особливі інтереси», приховуючи ці витрати. У цьому дописі ми розглянемо альтернативні витрати з урахуванням вирішальної ролі, яку відіграє приватна власність. Приватна власність лежить в основі ринкової економіки, оскільки без приватної власності та обміну, який вона стимулює, люди не могли б оцінити повну вартість своїх рішень.

Занадто дороге користування автомобілем

Припустімо, ви виграли Rolls Royce Silver Shadow з оплаченим страхуванням, технічним обслуговуванням, паливом і сплаченими податками. Хоча це й не так чудово, як виграти в державну лотерею, однак теперішня ціна на Silver Shadow становить близько 250 000 доларів. Це — хороша новина. Погана новина — в тому, що ви, напевно, не досить заможні, щоб їздити на цьому авто. Найімовірніше, ваша перша реакція буде на кшталт такої: чому це я не можу собі дозволити їздити на ньому? За все вже заплатили.

Так, але все ж я дозволю собі припустити, що авто виявиться занадто дорогим для вашого користування. Незалежно від того, як ви отримали цей Rolls Royce, вартість користування ним є ціною, яку готовий заплатити за це хтось інший. І позаяк автомобіль є вашою приватною власністю, ви не можете ігнорувати цю вартість. Як власник, ви можете продати його за ціною, що віддзеркалює максимальну цінність, яку він становить для когось іншого. Тому ви будете їздити на своєму Rolls Royce лише, якщо ви оцінюєте його принаймні так само високо, або вище, ніж щось інше, що ви могли б придбати приблизно за 250 000 доларів, які готовий заплатити вам за авто якийсь шанувальник цієї

марки. Найімовірніше, ви продасте цей Rolls Royce, купите чудовий і зручний в експлуатації автомобіль за 20 000 доларів, й у вас залишаться ще 230 000 доларів, які ви заощадите або витратите на щось інше.

Звичайно, ця історія вигадана, адже навряд чи ви виграєте Rolls Royce. Однак вона ілюструє надзвичайно важливий момент — приватна власність спонукає людей враховувати альтернативні витрати (невикористану вартість) своїх рішень. Завдяки приватній власності таке врахування є ознакою ринкової діяльності й пояснює ринкову кооперацію, яка спрямовує ресурси та товари до рук тих, хто найбільше їх цінує.

Співпраця між орнітологами й автолюбителями-гонщиками

Члени Одюбонівського товариства займаються проблемами охорони уразливого середовища проживання птахів та інших тварин. Якби перед ними стояв вибір між охороною середовища проживання диких тварин та птахів і забезпеченням паливом перегонових чи будь-яких інших автомобілів, їхнє рішення було б легко передбачити. Наприклад, Одюбонівське товариство виступає категорично проти шельфового буріння нафтових свердловин. Нафтовидобувні компанії обіцяють вживати й насправді вживають надзвичайних запобіжних заходів для запобігання розливам нафти, проте це не переконує Одюбонівське товариство. Попри всі запобіжні заходи, його позиція наступна: *повна заборона* шельфового буріння!

Чи можливо взагалі автолюбителям-гонщикам донести Одюбонівському товариству своє бажання отримувати дешевше паливо, щоб заручитися його підтримкою попри ризики для середовища проживання диких птахів і тварин? Насправді, їм це вдалося. Автолюбителі-гонщики, разом з усіма іншими споживачами бензину, переконали Одюбонівське товариство в тому, що цінність, яку для них становить газ, є альтернативною вартістю захисту тварин і птахів, якою товариству не слід нехтувати. Вони досягли цього завдяки приватній власності через ринкову комунікацію.

Одюбонівське товариство володіє територією незайманої природи в штаті Луїзіана, відомою як заповідник Рейні. Це ідеальне середовище проживання для птахів та інших видів дикої флори й фауни, але там також є і промислові запаси нафти й природного газу, у яких дуже зацікавлені нафтові компанії. Можна було б дійти висновку, що оскільки Одюбонівське товариство володіє цією землею та може з легкістю

запобігти проведенню бурових робіт нафтовими компаніями, воно так і зробить. Але це не так. Одюбонівське товариство дозволяє нафтовим компаніям бурити на цих землях.

Звичайно ж, воно вимагає від компаній вживання рішучих запобіжних заходів проти витоків нафти, однак не настільки серйозних, яких товариство домагається щодо шельфового буріння. У чому ж різниця? Оскільки Одюбонівське товариство володіє заповідником Рейні, гроші, які інші готові платити за нафту, є альтернативою, якою довелося би пожертвувати, якби воно не дало дозволу на бурові роботи. А от шельфові об'єкти не створюють для товариства альтернативної вартості, оскільки вони йому не належать. Отже, нічого не спонукає його враховувати інтереси інших у випадку шельфового буріння.

Приватна власність не тільки спонукає Одюбонівське товариство співпрацювати з автолюбителями-гонщиками, але й мотивує гонщиків співпрацювати з Одюбонівським товариством. Купівля палива автолюбителями-гонщиками дозволяє Одюбонівському товариству здобувати й захищати середовище існування диких тварин, що для нього цінніше за те, чим товариство жертвує в заповіднику Рейні через буріння нафтових свердловин. Члени Одюбонівського товариства можуть зневажати гонщиків, а гонщики можуть насміятися над орнітологами, але приватна власність змушує їх враховувати проблеми (а також альтернативні витрати) один одного та діяти в інтересах один одного.

Альтернативна вартість військовополонених

Війни в країнах Європи в період Середньовіччя часто були досить мирними, а до полонених, як правило, ставились добре. Доволі часто армії супротивних сторін підраховували кількість воїнів із кожного боку, після чого менш чисельна армія здавалася. Такі ненасильницькі «бої» відбувалися тому, що в ті часи воїни мали право власності на своїх полонених. Це закріплене законом право передбачало можливість продавати полонених назад їхнім сім'ям, створюючи альтернативну вартість для переможців на випадок вбивства ними полонених. Приватні організації, включаючи деякі релігійні ордени, почали виступати в ролі посередників між тими, хто утримував полонених для продажу, і тими, хто хотів їх придбати.

На лихо для військовополонених тих часів, коли з'явилась зброя великої дальності й рукопашний бій став рідкістю, імовірність захоплення полонених окремими солдатами

зменшилась. Війни стали жорстокішими не тільки внаслідок удосконалення технологій масового вбивства, але й тому, що право власності на полонених перейшло до держави. Оскільки альтернативні витрати фізичних осіб зменшуються, коли майно належить державі, стали значно частіше вбивати або катувати полонених. Безумовно, з людьми не можна поводитись, як з приватною власністю. Однак, через явище альтернативної вартості, полоненим солдатам було значно краще перебувати у «приватній власності», аніж «державній власності».

Приватна власність має важливе значення для співпраці, що виникає з ринкової взаємодії, оскільки вона забезпечує врахування людьми альтернативної вартості своїх дій. Водночас і сумно, й іронічно, що так багато людей звинувачують приватну власність у проблемах, які існують через її відсутність.

Підсумкові запитання. Чому ринки показують витрати інакше, ніж держава? Як ця різниця впливає на ринковий обмін і продуктивну поведінку?

[Повернутися до елемента 2.1](#)

«Приватна власність та альтернативні витрати» за авторством Дуайта Лі. Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Скорочення кількості земель сільськогосподарського призначення

Автор: Дуайт Лі

Питання для роздумів. Чи надає приватна власність стимули до раціонального використання та збереження ресурсів їхніми власниками? Обґрунтуйте свою відповідь.

Людство живе в постійному страху перед вичерпанням важливих ресурсів. Найбільшу тривогу викликають проблеми виснаження ресурсів нафти, браку земель під нові полігони для поховання відходів та вирубування деревини. Перелік ресурсів, проблема вичерпання яких у близькому майбутньому непокоїть людей, можна продовжити: вугілля, мідь, залізна руда та навіть олово. У більшості випадків ці страхи є безпідставними. Вони підігріваються організованими групами інтересів, що залякують громадськість заради отримання вигоди, недобросовісними ЗМІ, а також відсутністю розуміння основ економіки серед широкого загалу. У випадках, де такі занепокоєння є виправданими, проблема незмінно полягає у відсутності прав приватної власності на ресурс, який знаходиться під загрозою зникнення.

Щоб зрозуміти значення права приватної власності для запобігання виснаженню ресурсів, подумайте над наступним запитанням: чи траплялися коли-небудь випадки вичерпання невідновлюваного ресурсу? Я запитував про це безліч людей, і ніхто ніколи не зміг назвати мені такого ресурсу. Однак хіба невідновлювані ресурси — це не ті ресурси, вичерпання яких є найімовірнішим? Зрештою, вони невідновлювані. Більше дивує те, що людство втратило, — винищивши до повного зникнення, — немало видів тварин, які є відновлюваними. Хіба ймовірність вичерпання цих ресурсів не мала бути найнижчою? Розгадка криється в усвідомленні того, що невідновлювані ресурси весь час перебувають у певному місці. Вони не знаходяться в постійному русі, тому встановити права приватної власності на них досить легко. Люди дбайливо ставляться до ресурсів, які їм належать, враховуючи їхню майбутню вартість. Зважаючи на мандрівний спосіб життя багатьох тварин, володіння ними на правах приватної власності практично

неможливе, тому люди не мають достатньої мотивації брати до уваги їхню майбутню вартість. Отже, попри їхню відновлювану природу, деякі види тварин було винищено.

Наганяти страху щодо виснаження невідновлюваних ресурсів було б значно складніше, якби люди розуміли здатність приватної власності мотивувати до належного врахування майбутньої вартості наших ресурсів. Однак треба враховувати ще одну причину помилкового побоювання вичерпання або небезпечного виснаження ресурсів людством — нездатність відрізнити граничну вартість від загальної вартості.

Зникнення земель сільськогосподарського призначення

Коли я тільки-но почав викладати в Університеті Колорадо, мені запропонували взяти участь у дебатах щодо «проблеми» зникнення земель сільськогосподарського призначення.

Всупереч моїм переконливим аргументам (дехто з присутніх, які погоджувалися зі мною до дебатів, залишилися прихильниками моєї думки й опісля), що площі земель сільськогосподарського призначення зменшилися внаслідок належної дії ринкових сил, стурбованість втратою таких земель збереглася. Наприклад, згідно з останнім щорічним звітом, який видає директор Інституту всесвітнього спостереження Лестер Браун, очікується відставання обсягів виробництва продовольства від темпів зростання чисельності населення. Однією з причин цієї проблеми він вважає втрату земель сільськогосподарського призначення внаслідок її використання під забудову.

Попри те, що зараз у всьому світі площі сільськогосподарських земель і справді зменшуються, порівнюючи з минулим, але ця «втрата» не є кризою чи навіть приводом для занепокоєння. Натомість це — хороша новина. Наприклад, у Польщі з кінця 1960-х років частка земель, відведених для сільськогосподарських потреб, знизилася на 28%, проте виробництво продовольства зросло майже на 70%. Коли для ведення сільського господарства використовується менше земель, можна збільшувати площі відкритого простору та лісів.

Зараз площа лісистості місцевості у Сполучених Штатах є більшою, ніж вона була 80 років тому, але популяризатори «кризових» страхів вам цього не скажуть⁽¹⁾. По-друге, на колишніх землях сільськогосподарського призначення сьогодні знаходяться торгові центри та автомагістралі, приміські житлові райони, парки розваг, поля для гольфу та

інші об'єкти, оскільки споживачі повідомляли через ринкові ціни, що для них облаштування інфраструктури має більшу цінність, ніж харчові продукти, які можна було виростити на цій землі.

Продовольство чи гольф

Чому споживачі охоче жертвують харчами заради полів для гольфу, торгових центрів та автостоянок? Хіба продовольство не є ціннішим від гольфа чи автостоянки? Звичайно, так, коли йдеться про загальну цінність. Вибираючи між харчуванням без гольфа і грою в гольф без харчування, навіть найзавзятіший гольфіст віддав би перевагу харчуванню. Однак економічний вибір не є безкомпромісним. Натомість ми приймаємо рішення за граничним принципом, визначаючи, чи варто отримати трохи більше чогось одного коштом втрати незначної кількості чогось іншого. І при такому підході той факт, що їжа цінніша за гольф чи багато інших речей, без яких можна прожити, не є очевидним. Здійснюючи оплату за користування полем, гольфісти сповіщають, що додаткове поле для гольфу має для них щонайменше таку ж цінність, яку б мали вирощені на ньому продовольчі продукти.

Коли рішення приймаються за граничним принципом, гольф, безумовно, мав би вищу цінність, ніж продовольство, якби внаслідок забудови не було «втрачено» мільйони гектарів земель сільськогосподарського призначення. У 1900 р. більша частина використовуваних у фермерських господарствах кінських сил справді забезпечувалася кіньми або мулами, а для вирощування корму цим тваринам засівали мільйони гектарів землі. Сьогодні цих тварин та посівні площі під корми для них замінили вантажівки, трактори, комбайни та інша ефективна сільськогосподарська техніка з бензиновими двигунами. До того ж, зараз треба набагато менше землі, щоб прогодувати таку саму кількість людей, оскільки застосування добрив, пестицидів, зрошення, селекції насіння та прогнозування погоди дозволяють збільшити врожайність у розрахунку на гектар, а вдосконалення технологій і методів збирання врожаю, пакування, зберігання та транспортування дозволяють доставити до обіднього столу більше вирощеної продукції. Якби на додачу до нинішніх технологій для ведення сільського господарства відводилася така ж площа земель, як і в 1900 році, ми були б по коліна засипані кавунами. У такій ситуації наскільки високою буде цінність кількох додаткових гектарів кавунів, порівнюючи з додатковим полем для гольфу, яке можна було б побудувати на цій ділянці

землі?

Сьогодні ми використовуємо значно менші площі земель сільськогосподарського призначення, ніж у 1900 році, оскільки в міру збільшення обсягів виробництва харчових продуктів їхня гранична вартість зменшується у порівнянні з граничною вартістю будинків, торгових центрів, полів для гольфу тощо. Споживачі повідомляють про цю зміну відносної цінності за допомогою попиту, що зумовлює зниження цін на харчові продукти, як порівняти з цінами на альтернативне використання земель сільськогосподарського призначення. Це спонукає до скорочення площ земель сільськогосподарського призначення, яке триватиме доти, поки гранична вартість землі при її використанні для несільськогосподарських потреб буде перевищувати її вартість при використанні в аграрному виробництві.

Однак годі очікувати, що «криза» земель сільськогосподарського призначення минеться. Державні установи, які сподіваються на збільшення бюджету, та приватні організації, що розраховують на розширення фінансування наукових досліджень або підвищення субсидій, завжди прагнуть створити штучні кризи для залякування громадськості. Створювати такі кризи не було б так просто, якби більше людей розуміли різницю між загальною та граничною вартістю.

Підсумкові запитання. Чому гарантовані права власності сприяють економічному поступу? Чому спільна власність та незахищені права власності перешкоджають економічному поступу?

[Повернутися до елемента 2.2](#)

1. Gregg Easterbrook, *A Moment on the Earth* (New York: Viking, 1995), pp. 10–13. [↩](#)

«Скорочення кількості земель сільськогосподарського призначення» за авторством Дуайта Лі. Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Цензурування закликів про допомогу

Автор: Дуайт Лі

Питання для роздумів. Чому люди займають так багато різних позицій щодо ролі держави в економіці?

Запитайте в людей, чи підтримують вони державну цензуру, і ви почуєте майже однастайну відповідь: ні! Та якщо ви запитаете тих самих людей, чи підтримують вони державне регулювання цін, відповідь вже не буде такою однозначною. Запитайте їх, чи повинна держава контролювати ціни, щоб запобігти «роздуванню цін» після стихійних лих, і відповідь буде майже однастайною: так!

Ці відповіді є прикритим свідченням відсутності необхідних знань про те, як ринки дають нам можливість спілкуватися між собою. Якщо розглядати ринкові ціни як засіб комунікації, у нас з'являється ще один потужний інструмент для розуміння того, чому державне регулювання цін є особливо шкідливою формою цензури. І найбільша шкода завдається під час стихійних лих, оскільки потерпілі надзвичайно потребують донести до інших інформацію про свою потребу в допомозі.

Зумовлена ринковим обміном комунікація та ціни, що формуються за таких обставин, створюють дивовижний рівень соціальної співпраці. Яскравіших прикладів переваг такої комунікації та співпраці, ніж ті, що виникають внаслідок стихійних лих, не існує. Потерпілим, якщо вони прагнуть якнайшвидше та повністю ліквідувати наслідки ситуації, що склалася, необхідна не лише допомога людей, які знаходяться поза зоною стихійного лиха, але й співпраця одне з одним. На жаль, коли трапляються стихійні лиха, держави зазвичай блокують цінові сигнали, що уможливлюють таку співпрацю, і до того ж роблять це з урахуванням громадської думки.

Після стихійного лиха повсюдно різко зростають ціни на робочу силу, будівельні матеріали, електрогенератори та безліч інших товарів, необхідних для відновлення нормального життя. Це підвищення цін здебільшого пояснюють тим, що недобросовісні постачальники наживаються на потерпілих. Постачальники справді можуть отримувати

прибуток, але не коштом потерпілих. Люди, чий будинок пошкоджено й життя порушено, є жертвами стихійного лиха, а не тих, хто постачає їм необхідні товари та послуги внаслідок цього. Високі ціни краще пояснити як найоптимальніший спосіб для потерпілих повідомити про свою потребу в допомозі тим, хто має найкращі можливості її надати. Високі ціни також гарантують швидкий та ефективний відгук на заклики про допомогу.

Відправлення пиломатеріалів до Маямі

Я почув цікавий приклад такої реакції, читаючи лекцію в Огайо в 1992 році, невдовзі після того, як ураган Ендрю пронісся Південною Флоридою. Я згадав цей шторм і його наслідки, щоб проілюструвати значення цінової комунікації, коли один зі слухачів розповів про свого сина — будівельного підрядника з передмістя Клівленда, що почав будувати будинок, про який він та його дружина мріяли роками. Фундамент було закладено й очікувалося доставлення будівельних матеріалів, коли Ендрю вдарив по Маямі. Дізнавшись про лихо, він вирішив не використовувати пиломатеріали для власних потреб, а (попри заперечення своєї дружини) натомість відправив їх до Маямі. Чому? Тому що новиною, яка спонукала його найбільше, стали високі ціни на пиломатеріали як свідчення того, що попит на його пиломатеріали в Маямі був більшим, ніж у Клівленді.

Чи був підрядник із Клівленда безпринципним спекулянт? Навряд чи. Він зарадив потерпілим від урагану Ендрю значно більше ніж ті, хто сидів склавши руки і з презирством критикував «хижаків-комерсантів». Правда, дехто безкоштовно відправив необхідні речі до Маямі для допомоги потерпілим від стихійного лиха. Безперечно, слід віддати належне цим людям. Але їхня допомога була незначною проти допомоги постачальників з усієї країни (а фактично — з усього світу), які відреагували на підвищення цін, направивши більшу кількість товарів, про нагальну потребу в яких повідомили (через вищі ціни) потерпілі від Ендрю.

Тим, хто з презирством критикує людей, які продають товари жертвам стихійних лих за високими цінами, слід шукати об'єктів критики зовсім не там. Їхня критика (породжена економічною необізнаністю) та підбурювана ними громадська думка часто призводять до регулювання цін, яке примушує мовчати тих, хто справді потребує допомоги. У квітні минулого року газета The Atlanta Journal-Constitution написала про існування в Джорджії закону щодо недопущення «роздування цін», який забороняє постачальникам підвищувати ціни бодай «на один цент у порівнянні з цінами напередодні

лиха». Без жодного натяку на іронію закон отримав схвальний відгук у статті, в якій розповідалося, що відразу після того, як торнадо завдав значної шкоди Атланти, туди почали прибувати будівельні підрядники та великі партії будівельних матеріалів із кількох штатів. Чи може хтось насправді повірити, що ця допомога надходила б здалеку у таких обсягах, якби закон про «роздування цін» виконувався бездоганно, або що впровадження закону не призвело до зменшення допомоги? (Покарання за роздування цін у Джорджії передбачає від одного до десяти років ув'язнення та штрафи в розмірі 5000 доларів.)

Електробритва

Потерпілим від стихійних лих необхідно також спілкуватися один з одним. Єдиним придатним для цього способом є ринкові ціни. На постраждалих територіях кожен цінує товари, що постачаються, однак люди хочуть, щоб ці товари потрапляли до рук тих, хто, на їхню думку, зможе використати їх найефективніше. Регулювання цін перешкоджає цьому через цензурування комунікації між потерпілими.

Мій добрий знайомий, що жив у Чарлстоні (штат Південна Кароліна), коли ураган Х'юго вдарив по регіону в 1989 році, переконався на власному досвіді, яку шкоду заподіює така цензура. У районі, де проживав мій знайомий, кілька днів не було електроенергії, тому багато людей хотіли придбати газові електрогенератори. На жаль, у місцевому магазині побутової техніки було лише два електрогенератори, а можливість отримати додаткову їх кількість була відсутня через регулювання цін. Однак ціновий контроль створив іще одну проблему, яка фактично принесла користь родині мого знайомого, але дорого коштувала іншим. Оскільки його батько був близьким другом власника місцевого магазину побутової техніки, він придбав один з електрогенераторів за контрольованою ціною. Власник магазину не міг офіційно продати генератор комусь іншому за вищою ціною, тому прийняв рішення продати його приятелеві. Батько мого знайомого був у захваті, тому що він міг продовжувати голитися електробритвою. На жаль, гастрономічні магазини міста гостро потребували електроенергії, щоб запобігти псуванню харчових продуктів, загальна вартість яких вимірювалася тисячами доларів. За умови відсутності регулювання цін один із цих магазинів запропонував би вищу ціну за генератор, ефективно продемонструвавши (від імені споживачів), що має більш нагальну потребу в ньому, ніж батько мого знайомого. Одній людині довелося б зазнати

незручностей із використанням піни для гоління, однак сотні його сусідів переконали б його — через високу ціну генератора, — що їхнє бажання отримувати свіжі харчові продукти має першочергове значення. Звичайно, за відсутності регулювання цін всі магазини, а також батько мого знайомого (якби в нього все ще була така потреба), швидко придбали б електрогенератори, тому що могли б домовитися з постачальниками, що знаходилися поза зоною стихійного лиха.

Стихійні лиха є особливо яскравим прикладом шкоди, яку завдає регулювання цін. На жаль, держави підривають соціальну співпрацю й знижують рівень добробуту, диктуючи ціни, не тільки в умовах стихійних лих. Вже протягом тривалого періоду часу держави встановлюють контроль над рівнем цін на велике розмаїття товарів та послуг. І вони робитимуть це й надалі, поки той факт, що такі інструменти регулювання є особливо шкідливою формою цензури, не стане загально визнаним.

Підсумкове запитання. Чи слід державі встановлювати граничні ціни під час стихійних лих, якщо це перешкоджає надходженню товарів, послуг і ресурсів у постраждалих райони?

[Повернутися до елемента 2.3](#)

«Цензурування закликів про допомогу» за авторством Дуайта Лі. Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Ринки та свобода

Автор: Дуайт Лі

Питання для роздумів. Як свобода обміну та багатство підсилюють одне одного в умовах ринкової економіки?

Соціальна співпраця, що виникає на вільних ринках, уможливорює спеціалізацію, від якої залежить економічне процвітання. Ми були б значно біднішими без спеціалізації, яка можлива лише коли велика кількість людей має змогу координувати виробництво та споживання через ринковий обмін. Однак завдяки ринкові ми отримуємо дещо важливіше від матеріального багатства — благо свободи. Без відповідальності та дисципліни, які можливі лише в умовах ринкової економіки, ми невдовзі втратили б більшу частину своєї свободи.

Свободу легко сприймати як належне, особливо в Сполучених Штатах, де люди користуються благами, про які в багатьох інших країнах можуть лише мріяти. Свобода багато в чому подібна до міцного здоров'я: люди зазвичай не цінують його, доки не втратять. Так само, як здорові люди можуть зруйнувати своє здоров'я, піддаючись скороминучим спокусам, так і вільні люди здатні знищити свою свободу, надаючи перевагу короточасним політичним вигодам, що підривають умови існування свободи.

Крім того, хоч би яким важливим було багатство, воно є другорядним проти міцного здоров'я та свободи. Значення багатства зменшується для тих, хто не має здоров'я чи свободи, щоб користуватися ним. До того ж, міцне здоров'я та свобода є важливими складовими створення багатства, а свобода — абсолютно необхідним елементом цього процесу. Хворі люди можуть бути продуктивними, але без свободи продуктивна співпраця на ринку неможлива.

Тому ми розглянемо два окремі, однак пов'язані між собою моменти. Перший: продуктивна співпраця на ринку залежить від свободи; і другий: свобода залежить від продуктивної співпраці на ринку. Економістам зазвичай випадає неприємна роль пояснювати необхідність компромісів, які є неминучим наслідком обмеженості ресурсів. Однак компроміси не потрібні там, де є багатство й свобода, які підсилюють одне одного в умовах ринкової економіки, та й взагалі, одне без іншого неможливе⁽¹⁾. Спроби

примножити багатство, послуговуючись політичними рішеннями, що обмежують свободу, неминуче закінчуються зменшенням обох.

Ринки потребують свободи

Чудодійна сила ринків полягає в наданні людям змоги повідомляти про вигоди, які вони отримують завдяки праці інших людей, а також про вартість своєї праці, спрямованої на забезпечення вигод іншим. Зрештою, всі вигоди й витрати мають суб'єктивний характер і залежать від індивідуальних уподобань та обставин, в яких перебувають люди, а тому лише ці люди можуть дати їм точну оцінку. Очевидним прикладом є вигоди. Хто, окрім людини, яка користується товаром чи послугою, може краще визначити цінність отриманих благ? Однак якщо вигоди суб'єктивні, то такий самий характер мають і витрати, що є нічим іншим, як вартістю втрачених вигод. І оскільки вони є суб'єктивними, люди можуть точно повідомляти одне одному про витрати та вигоди через можливість входити на різні ринки або виходити з них на власний розсуд та свободу купувати й продавати за будь-якою взаємоприйнятною ціною. Державне регулювання цін обмежує наші свободи і як покупців, і як продавців, та знищує багатство через цензурування нашого спілкування одне з одним.

Централізоване планування зазнає невдачі, оскільки люди не вільні діяти, спираючись на місцеву інформацію, якою володіють лише вони. Коли ринковий вибір окремих виробників і споживачів підміняється централізованим управлінням політичної влади, економічні рішення неминуче приймаються в інформаційному вакуумі. Продуктивна економіка потребує використання інформації, яка розосереджена серед населення, і якою неможливо користуватися, якщо не існує особистих свобод. Зниште свободу і ви зруйнуєте інформаційні потоки, які є суттю ринкової економіки.

Свобода потребує ринків

Зв'язок між свободою та ринками працює також і у зворотному напрямку. Так само, як ринок залежить від свободи, свобода залежить від ринку. Безумовно, приватна власність, що є основою всіх ринкових економік, захищає особисті свободи. Якщо державі належать усі конференц-зали та друкарні, наскільки вільно ви можете висловлюватися проти політики уряду? Якщо держава володіє всіма засобами

виробництва, наскільки вільно ви можете започаткувати власний бізнес? Почніть знищувати приватну власність і підривати ринок, який від неї залежить, і ви почнете знищувати свободу.

Однак ринок також захищає свободу, створюючи єдині умови, в яких вона може вільно існувати. Свобода без відповідальності — це просто вільність, потурання й привілей, і довго з нею миритися не будуть. Справжня свобода у єдиному життєздатному її варіанті реалізується з урахуванням інтересів кожного. Цій вимозі відповідає лише свобода, яка підпорядковується ринковій дисципліні. Ліквідуйте ринки й ви знищите відповідальність, необхідну для збереження свободи.

Наприклад, проблеми, пов'язані із забрудненням довкілля, є безпосереднім наслідком відсутності ринків у сфері використання навколишнього середовища для скидання відходів. Якби такі ринки існували, забруднювачам доводилося б покривати витрати, які змушені нести інші через їхні викиди. Забруднювачі навколишнього середовища несли б відповідальність перед суспільством, а ми могли б миритися зі свободою скидання відходів у навколишнє середовище. Однак, не маючи ринків, які б регулювали забруднення навколишнього середовища, ми погоджуємося на введені державою обмеження щодо забруднювальних видів діяльності, які вважали б неприйнятними в усіх інших сферах нашого життя.

Наші свободи є вразливими

Свободи рідко відбирають усі відразу. Їх зазвичай віднімають поступово, тому люди рідко помічають втрату. Навіть у разі безпосереднього обмеження свободи, як-от, коли держава запроваджує ліцензування на здійснення певних видів професійної діяльності для захисту споживачів, це мало хто помічає, і навіть коли це бачать, люди не вважають, що обмеження завдають шкоди їм особисто. Однак, як зазначив видатний австрійський економіст Ф. А. Гаєк: «Користь, яку я отримую від свободи... значною мірою є наслідком того, як використовують свободу інші»⁽²⁾. Наприклад, коли люди не можуть стати перукарями без складання державних іспитів на знання хімічного складу волосся, найбільше страждають від цього не потенційні перукарі, а ті, хто потребує перукарських послуг.

Крім того, існує прихована динаміка втрати свободи. Прямі обмеження завжди обмежують свободу більше, ніж це здається на перший погляд, оскільки кожне

обмеження непомітно підриває відповідальність ринку, що уможливлює свободу.

Томас Джефферсон мав рацію, кажучи: «Ціна свободи — вічна пильність». Люди з більшою ймовірністю пильніше захищатимуть свою свободу, коли вони розуміють нерозривний зв'язок між нею та ринком.

Підсумкові запитання. Як торговельні обмеження та податки позначаються на свободі обміну? Як вони впливають на створення багатства?

[Повернутися до елемента 2.7](#)

1. Я використав це твердження для пояснення ситуації, коли країна володіє величезним багатством завдяки високій забезпеченості природними ресурсами та характеризується автократичним політичним режимом, що утискає свободи своїх громадян. Однак навіть у такому разі відсутність свободи заважає країні повною мірою реалізувати свій ресурсний потенціал, а також підриває продуктивність, необхідну для збільшення або навіть збереження свого багатства. ↩

2. Див. F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960), p. 32. ↩

Навчальний матеріал «Ринки та свобода» за авторством Дуайта Лі. Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Несправедлива конкуренція з сонцем

(скорочена версія «Петиції свічкарів» за авторством Фредеріка Бастіа)

Питання для роздумів. Політики часто стверджують, що дешевий імпорт шкодить економіці. Поміркуйте над такою думкою під час читання цього матеріалу.

«Панове! Ви на правильному шляху. Ви відкидаєте абстрактні теорії, і вас мало цікавлять дешевизна та велика кількість. Ваша головна турбота — вигода виробника. Ви прагнете захистити його від іноземної конкуренції та зберегти національний ринок для вітчизняної промисловості.

Ми страждаємо від нестерпної конкуренції з боку іноземного суперника, який, очевидно, виробляє світло в умовах, настільки сприятливіших від наших, що повністю наповнив ним наш національний ринок за неймовірно низькою ціною. Щойно він з'являється, наша торгівля завмирає — всі покупці йдуть до нього, і ціла галузь вітчизняної промисловості, що має безліч відгалужень, раптом впадає у стан повного застою. Цей суперник, котрий є ніким іншим, як сонцем, веде запеклу боротьбу з нами, тож ми маємо підозру, що його підбурює проти нас віроломний Альбїон (хороша за сьогоднішніми мірками політика); оскільки він проявляє до цього гордовитого острова обачність, якою нехтує щодо нас.

Уклінно просимо вас видати закон, який зобов'язував би щільно закривати всі вікна, засклені дахи, мансардні вікна, зовнішні та внутрішні віконниці, штори, жалюзі, слухові вікна — словом, затулити всі отвори, діри, просвіти, щілини й тріщини, через які сонячне світло зазвичай проникає в будинки й псує ті гідні похвали виробу, якими ми з гордістю забезпечили нашу країну — країну, яка не може відплатити нам чорною невіддячністю й покинути нас в такій нерівній боротьбі.

Не прийміть, панове, наше прохання за іронію, принаймні не відкидайте його, поки хоча б не вислухаєте наших доводів на його підтримку.

Насамперед, якщо ви закриєте, наскільки це можливо, увесь доступ до природного світла й створите потребу в штучному освітленні, то кого з наших французьких

виробників це не заохотить?

Ми здогадуємося про ваші заперечення, панове, але ми знаємо, що ви не можете надати нам жодного доводу, окрім тих, які ви черпаєте з нічого не вартих творінь прихильників вільної торгівлі. Ми дозволяємо собі запевнити вас заздалегідь, що кожне слово, вимовлене проти нас, миттєво обернеться проти вас самих і всієї вашої політики.

Ви скажете, що якщо ми виграємо від заступництва, про яке просимо, то від цього програє країна, оскільки збитки понесе споживач.

На це ми даємо таку відповідь:

ви більше не маєте права посилалися на інтереси споживача, оскільки завжди, коли його інтереси розходяться з інтересами виробника, ви приносите його в жертву останньому. Ви чинили так, щоб підтримати працівників і тих, хто шукає роботу. З цієї ж причини ви маєте вчинити так само знову.

Ви самі усунули це заперечення. Коли вам кажуть, що споживач зацікавлений у вільному імпорті заліза, вугілля, зернових, текстильних виробів, ви відповідаєте: так, але виробникові вигідно, щоб їхнє ввезення заборонили. Отже, якщо споживачі зацікавлені у вільному доступі природного світла, то виробники штучного освітлення рівною мірою зацікавлені в його забороні.

Якщо ви наполягатимете на тому, що сонячне світло — це безкоштовний дар природи, і що відкидати такі дари — все одно, що відмовлятися від самого багатства під приводом заохочування засобів для його придбання — стережіться, щоб не завдати смертельного удару власній політиці. Пам'ятайте, що дотепер ви завжди забороняли ввезення іноземних товарів через те, що за своєю природою вони ближчі, ніж вітчизняна продукція, до безкоштовних дарів.

У товарному виробництві різною мірою (залежно від країни та клімату) взаємодіють природа та людська праця. Частка участі природи значною мірою дарова, і саме частина, створена людською працею, має цінність і повинна оплачуватися.

Якщо апельсин із Лісабона продається удвічі дешевше від паризького, це тому, що природне, а отже дарове тепло забезпечує одному те, що інший отримує завдяки штучному, а тому недешевому теплу.

Можна дійти висновку, що коли апельсини доставляються нам із Португалії, їх постачають частково безкоштовно та частково з обтяжливих міркувань. Інакше кажучи, ми отримуємо їх за пів ціни, як порівняти з паризькими апельсинами.

Тож ми наполягаємо на виключенні саме цієї дарової половини (вибачте нам цей вислів). Ви кажете, як може робоча сила нашої країни витримати конкуренцію з

іноземними працівниками, коли першим доводиться виконувати роботу повністю, а останнім — лише половину, бо решту робить сонце. Однак якщо дарова половина спонукає вас усунути конкуренцію, то як може дарове ціле змусити вас допустити конкуренцію?

Якби ви були послідовними, усуваючи напівдарове як шкідливе для вітчизняної промисловості, ви тим паче й з подвійним завзяттям відкинули б те, що є повністю даровим.

Ще одне, коли такі товари, як вугілля, залізо, зерно чи текстильні вироби нам надсилають із-за кордону, та ми можемо отримати їх із меншими трудовими витратами, ніж якби ми виробляли їх самі, то різниця надається нам у вигляді безкоштовного дару. Цей дар буває більш або менш значним, залежно від розмірів самої різниці. Він становить чверть, половину або три чверті від вартості товару, якщо іноземець просить за нього лише три чверті, половину або чверть ціни, в яку нам обійшлося б внутрішнє виробництво. Ми отримуємо подарунок цілком і повністю, коли дарувальник (як сонце, що дає нам світло) нічого не просить від нас взамін. Питання — ми ставимо його офіційно — полягає в тому, чого ви хочете для нашої країни: благ дарового споживання чи уявних переваг обтяжливого виробництва?

Вибирайте, але будьте логічними, оскільки якщо ви, як зазвичай, не допускаєте ввезення вугілля, заліза, зерна, іноземних тканин пропорційно тому, як їхня ціна наближається до нуля, то як же непослідовно було б допускати світло сонця, ціна якого вже дорівнює нулю протягом цілого дня!»

Підсумкові запитання. Чи збільшують зайнятість усередині країни такі торговельні обмеження, як мита та квоти? Чи сприяють обмеження підвищенню доходів громадян? Обґрунтуйте свою думку.

[Повернутися до елемента 2.7](#)

Навчальний матеріал «Несправедлива конкуренція з сонцем» — це скорочена версія «Петиції свічкарів» за авторством Фредеріка Бастіа. Цей матеріал захищений авторським правом. Для отримання більш детальної інформації про можливість передруку або розповсюдження звертайтеся на адресу webmaster@econlib.org.

«Не ваше, щоб розпоряджатися» з книги «Життєпис полковника Девіда Крокетта» (стислий виклад)

за авторством Едварда Елліса

Питання для роздумів. Якщо людина або сім'я перебувають у скрутному становищі, яка допомога краще: від держави чи приватних осіб?

Якось у Палаті представників обговорювали законопроект про призначення фінансової допомоги вдові заслуженого морського офіцера. Одна за одною звучали пишні промови на підтримку цього законопроекту. Спікер вже збирався поставити питання на голосування, аж ось слово взяв Крокетт:

«Пане спікере, — почав він, — я поважаю пам'ять покійного та співчуваю горю його сім'ї не менше, ніж будь-хто з людей, котрі сидять у цьому залі. Але ми не повинні дозволити, щоб повага до пам'яті покійних або співчуття до рідних, які їх пережили, завели нас на шлях несправедливості до інших живих. Не варто витрачати час і доводити, що Конгрес не має права виділяти ці кошти як благодійну допомогу: це добре відомо всім присутнім. Як приватні особи ми можемо жертвувати на благодійність будь-які суми з власної кишені, але як члени Конгресу ми не маємо права асигнувати на подібні цілі жодного долара з державної скарбниці. Ми чули красномовні заклики до нашої щедрості на тій підставі, що це, мовляв, є нашим боргом перед покійним. Пане спікере, покійний прожив ще багато років після закінчення війни та працював до самої смерті, але мені жодного разу не доводилося чути, що держава йому щось заборгувала.

Ми всі тут знаємо, що це не борг. Виділити ці кошти як сплату боргу буде грубим зловживанням. У нас немає жодних повноважень віддавати їх на благодійність. Однак, пане спікере, як я вже говорив, ми маємо право пожертвувати будь-яку суму з власної кишені. Я найменш заможний серед усіх присутніх. Совість не дозволяє мені підтримати цей законопроект, але я з радістю пожертвую свою тижневу платню на користь нещасної вдови, і якщо кожен член Конгресу вчинить так само, зібрана сума перевищить зазначену в законопроекті».

І він сів на своє місце. У залі запанувала тиша. Законопроект був поставлений на голосування і відхилений більшістю голосів, хоча немає сумнівів у тому, що, якби не виступ Крокетта, він був би прийнятий одногосно.

Пізніше, коли приятель запитав Крокетта, чому той виступив проти виділення коштів, полковник дав таке пояснення:

«Якось увечері, кілька років тому, я стояв на сходах Капітолія разом із групою інших конгресменів. Раптово ми побачили, як вдалині, над Джорджтауном, з'явилася й почала рости заграва. Було зрозуміло, що то велика пожежа. Ми миттю взяли візника й помчали туди на всіх парах. Вогнеборці доклали всіх можливих зусиль, але швидко приборкати вогонь не вдалося, і багато будинків згоріло, багато сімей втратили домівки, а деякі — взагалі все, що мали, крім одягу, що був на них. Було дуже холодно, і коли я побачив стількох нещасних жінок і дітей, мене охопило прагнення їм допомогти. Наступного ранку на розгляд Конгресу було внесено законопроект про виділення погорільцям одноразової допомоги в розмірі 20 000 доларів. Ми відклали всі інші справи та прийняли закон якнайшвидше.

Наступного літа, коли настав час починати передвиборчу кампанію, я вирішив об'їхати свій виборчий округ. У мене не було там опозиції, але, оскільки до виборів ще залишався час, трапитися могло будь-що. Проїжджаючи якось тією частиною свого округу, де мене майже ніхто не знав, я побачив у полі орача, який наближався до дороги. Я розрахував свою ходу так, щоб ми зустрілися з ним біля огорожі. Коли він підійшов, я заговорив із ним. Він відповів ввічливо, але, як мені здалося, досить холодно.

Я почав:

— Друже, я один з тих нещасних, яких називають кандидатами, і...

— Так, я вас знаю. Ви — полковник Крокетт. Я колись бачив вас і на останніх виборах проголосував за вас. Ви, напевно, знову проводите передвиборчу кампанію, але краще вам не витратити ні свій, ні мій час. Я більше не проголосую за вас.

Це був удар під дих... Я благав його сказати, у чому річ.

— Полковнику, не варто витратити на це ні часу, ні слів. Цього вже не виправити, але минулої зими при голосуванні ви зайняли позицію, яка показує, що або ви не в змозі розібратися в Конституції, або вам не вистачає чесності та твердості керуватися нею. У будь-якому разі ви не гідні того, щоб представляти мої інтереси. Але вибачте за те, що висловлюю це у такий спосіб. Я не мав наміру скористатися правом виборця на відкриту розмову з кандидатом для того, щоб вас скривдити чи образити. Я просто хочу зазначити, що у нас із вами абсолютно різне розуміння Конституції; і я скажу вам те, чого не мав би

казати, якби не моя грубість: що я вважаю вас чесним... І хоча в мене немає сумнівів щодо вашої чесності, я не можу закривати очі на хибне тлумачення Конституції з вашого боку, адже це священний документ, і ми повинні неухильно дотримуватися всіх його положень. Наділена владою людина, яка не розуміє Конституції, є небезпечною, і що вона чесніша, то небезпечніша.

— Повністю із вами згоден, але це, певно, якась помилка. Я не пам'ятаю, щоб минулої зими голосував із будь-якого конституційного питання.

— Ні, полковнику, це не помилка. Хоча я живу в глушині та рідко виїжджаю з дому, я виписую газети з Вашингтона й дуже уважно стежу за всім, що відбувається в Конгресі. Отож минулої зими я вчитав, що ви проголосували за виділення одноразової допомоги в сумі 20 тисяч доларів джорджтаунським погорільцям. Було таке?

— Друзе, визнаю. Ви мене впіймали. Та невже хтось буде скаржитися з приводу того, що наша велика й багата країна, та ще в той час, коли скарбниця повна, витратила таку мізерну суму, як 20 тисяч доларів, на полегшення страждань нещасних жінок і дітей? Впевнений, що на моєму місці ви вчинили б так само, як і я.

— Ідеться не про суму, полковнику, а про принцип. По-перше, сума коштів у державній скарбниці не повинна бути більшою, ніж це необхідно для виконання урядом покладених на нього завдань і функцій. Але річ не в цьому. Право стягувати й розподіляти гроші на свій розсуд — це найнебезпечніше право, яким тільки може бути наділена людина. Особливо в нашій системі, де поповнення скарбниці відбувається завдяки податкам і зборам, від яких не може ухилитися жодна людина в країні незалежно від свого фінансового становища, і що вона бідніша, то більше їй доводиться платити в пропорційному відношенні. А ще гірше ось що: людина навіть не знає, де центр ваги тієї системи, яка тисне на неї, адже жодному громадянину в Сполучених Штатах достеменно невідомо, скільки він насправді платить державі.

Інакше кажучи, допомагаючи одному постраждалому, ви витягаєте ці кошти з кишень тисяч інших людей, які, можливо, перебувають у ще скрутнішому становищі. Якщо ви маєте право роздавати державні гроші просто так, конкретна сума допомоги стає питанням вашого особистого вподобання, адже ви маєте однакове право виділити як 20 мільйонів, так і 20 тисяч. Якщо ви маєте право надавати допомогу одному, ви маєте право надавати її всім. А оскільки Конституція не дає визначення благодійності та не містить конкретних сум, то ніщо не перешкоджає вам на свій розсуд роздавати державні кошти на цілі реальної чи уявної благодійності кому завгодно і в будь-якому розмірі, який ви вважаєте доречним. Ви, безумовно, розумієте, які широкі можливості це відкриває для

шахрайства, корупції та фаворитизму, з одного боку, і для пограбування народу — з іншого.

Ні, полковнику, Конгрес не має права займатися благодійністю. Як приватні особи, члени Конгресу можуть роздавати стільки своїх особистих коштів, скільки їм заманеться, але вони не мають права витратити на подібні цілі жодного долара з державної скарбниці. Якби в цьому окрузі згоріло вдвічі більше будинків, ніж у Джорджтауні, ні вам, ні будь-кому з решти членів Конгресу не спало б на думку виділити хоча б один долар на користь погорільців. У Конгресі засідають близько 240 наших обранців. Якби кожен із них проявив співчуття до постраждалих, пожертвувавши на їхню користь свою тижневу платню, загальна сума перевищила б 13 тисяч доларів. У Вашингтоні та околицях не бракує багатіїв, які могли б запросто пожертвувати 20 тисяч доларів, не позбавляючи себе розкоші. Однак конгресмени вирішили не розлучатися зі своїми грошима, якими, якщо вірити газетам, не всі з них розпоряджаються розумно; вашингтонська публіка, безсумнівно, була вам вдячна, що ви роздали те, що вам не належить, і тим самим позбавили її від необхідності викласти кошти із власної кишені. Згідно з Конституцією, народ наділив Конгрес певними повноваженнями. У межах цих повноважень конгресмени можуть стягувати податки й виділяти державні кошти на ті потреби, які вони вважають доцільними, і це все. Все, що виходить за межі цих прав, є узурпацією та порушує Конституцію.

Отже, як бачите, полковнику, ви припустилися, на мій погляд, надзвичайно серйозного порушення Конституції. Створений вами прецедент є величезною небезпекою для країни, бо варто Конгресу лише спробувати поширити свої повноваження за межі Конституції — і цей процес не зупинити, а народ стає беззахисним перед обличчям можновладців. Я не маю сумнівів, що ви діяли щиро, але краще від цього нікому не стало, хіба що принесло особисто вам душевний спокій. Ось чому я не можу голосувати за вас.

...Я відчув себе розтоптаним. Я зрозумів, що якби в мене була опозиція і цей чоловік виступив би з промовою, він настроїв би інших на відповідні виступи, і в цьому окрузі я б своє вже відспівав. Я не спромігся йому відповісти, а насправді був настільки переконаний у правильності його суджень, що навіть і не хотів. Однак мені треба було його вдовольнити, і я промовив:

— Друзе, ви влучно підмітили, коли сказали, що в мене не вистачило глузду зрозуміти Конституцію. Я намагався в усьому керуватися її положеннями та, як мені здавалося, досконало їх вивчив. У Конгресі я чув багато промов про його повноваження, але те, що ви сказали тут у полі, біля плуга, має в собі більше здорового глузду, ніж усі

зразки красномовства, які мені коли-небудь доводилося чути. Якби мені вистачило розуму самому додуматися до того, що ви мені сказали, я б швидше стрибнув у вогнище перш ніж проголосувати так, як тоді. І якщо ви мені пробачите і ще раз проголосуєте за мене, то нехай мене розстріляють, якщо я ще хоч раз проголосую всупереч Конституції.

Він відповів зі сміхом:

— Так, полковнику, хоч ви вже присягалися у цьому раніше, але я повірю вам за однієї умови. Кажете, ви переконані, що проголосували неправильно. Ваше визнання цієї помилки принесе більше користі, ніж покарання за неї. Якщо, обходячи округ, ви будете розповідати людям про це голосування і про те, що визнаєте, що прийняли неправильне рішення, то я не тільки віддам вам свій голос, а й зроблю все можливе для стримання опозиції. Гадаю, мені це вдасться.

— Якщо я цього не зроблю, — сказав я, — нехай мене розстріляють; а щоб переконати вас у своїй щирості, я повернуся сюди за тиждень або днів за десять і, якщо ви зберете людей, виступлю перед ними з промовою. Влаштуйте барбекю, я все оплачу.

— Ні, полковнику, ми в цьому районі люди небагаті, але маємо що принести для барбекю та навіть поділитися з тими, в кого нема нічого. За кілька днів збір врожаю закінчиться і ми зможемо один день відпочити. Сьогодні четвер; гадаю, субота наступного тижня нам підходить. Приїздіть до мене в п'ятницю, підемо на барбекю разом, а я обіцяю зібрати дуже поважних людей, які зможуть побачити й послухати вас.

— Гарзд! Я прийду. Але наостанок скажіть мені одну річ. Я маю знати ваше ім'я.

— Мене звати Банс.

— Гораціо Банс?

— Так.

— Що ж, пане Бансе, я ніколи не бачив вас раніше, хоча ви говорите, що бачили мене, але я вас добре знаю. Я радий, що ми познайомились, і дуже пишаюся тим, що можу сподіватися на дружбу з вами.

Наша зустріч стала для мене одним із найкращих подарунків долі за все моє життя. Він рідко з'являвся на публіці, але його добре знали завдяки видатному розуму та непідкупності, серцю, сповненому доброти та людяності, що проявлялися не лише в його словах, а й у вчинках. Він був справжнім оракулом у своїй місцевості, а слава про нього поширилася далеко за межі кола його друзів та знайомих. Хоча ми ніколи раніше не зустрічалися, я багато про нього чув, і якби не ця зустріч, у мене, найімовірніше, з'явилася б опозиція, і я би програв. Я був упевнений в одному: жодна людина в цьому районі не буде протистояти його голосу.

У призначений час я приїхав до нього, дорогою розповідаючи суть нашої з ним розмови всім, кого зустрічав, і кожному, в кого ночував, і я побачив, що люди цікавляться моєю особою та вірять мені набагато більше, ніж раніше.

Хоча я дуже втомився, коли дістався до нього, і за звичайних обставин ліг би рано спати, але в той день ми розмовляли до півночі про державний устрій та діяльність уряду, і саме тут до мене прийшло справжнє розуміння цих понять, яких я не усвідомлював раніше.

Наступного ранку ми прийшли на барбекю, і, на мій подив, там зібралося близько тисячі осіб. Я познайомився з багатьма людьми, яких раніше не знав, і вони з моїм другом представляли мене іншим, доки я не познайомився з усіма — принаймні, тепер вони всі мене знали.

Настав час мого виступу. Люди зібралися біля зведеної задалегідь трибуни. Я почав свою промову словами:

— Шановні земляки! Я стою сьогодні перед вами, відчуючи себе новою людиною. Нещодавно мені відкрилася істина, яку я не міг усвідомити раніше через власне невігластво та упередження. І зараз я відчую, що можу принести вам більшу користь, ніж раніше. Сьогодні я прийшов сюди радше для того, щоб визнати свою помилку, аніж щоб отримати ваші голоси. Цим визнанням я зобов'язаний і собі, і вам. Вам вирішувати, голосувати за мене чи ні.

Я розповів їм про пожежу і про свій голос за прийняття рішення про виділення коштів, а потім пояснив, чому я зрозумів, що помилився. Завершив я свій виступ такими словами:

— А тепер, шановні земляки, мені залишається тільки сказати вам, що більша частина промови, яку ви з такою цікавістю слухали, була просто повторенням тих аргументів, за допомогою яких ваш сусід, пан Банс, переконав мене в моїй помилці.

Це найкраща промова в моєму житті, але завдячити нею я повинен саме йому. Я сподіваюся, він задоволений такою трансформацією, і хочу попросити його піднятися сюди й сказати вам про це особисто.

Він піднявся на трибуну і сказав:

— Шановні земляки, я з величезним задоволенням виконую прохання полковника Крокетта. Я завжди вважав його бездоганно чесною людиною, і я переконаний, що він буде сумлінно виконувати все, що він вам сьогодні пообіцяв.

Він спустився з трибуни, і серед натовпу глядачів здійнявся такий галас на підтримку Деві Крокетта, якого я досі ніколи не чув.

Я не дуже сентиментальний, але тієї миті мені перехопило подих, і я відчув, як по щоках покотилися великі горошини сліз. А зараз я хочу сказати вам, що пам'ять про ці кілька слів, сказаних такою людиною, і про ті щирі емоційні вигуки присутніх варта для мене більше, ніж всі отримані почесні та вся моя нинішня або майбутня репутація як члена Конгресу.

— Отже, сер, — завершив Крокетт, — тепер ви знаєте, чому вчора я виступив із цією промовою.

Зараз я хотів би звернути вашу увагу на одну річ. Як ви пам'ятаєте, я запропонував колегам пожертвувати тижневу платню. У Конгресі засідає досить багато дуже заможних людей, які не замислюючись викинуть тижневу платню або навіть більше на званий обід або вечірку з потрібними людьми. Деякі з них виступили з палкими промовами про те, який величезний борг вдячності несе наша країна перед покійним моряком, про те, що цей борг не може бути сплачений грошима, і про те, яким нікчемним і дрібним є мерзенний метал у порівнянні з честю нації, особливо коли йдеться про таку мізерну суму, як 10 тисяч доларів.

Але жоден із них не відповів на мою пропозицію. Гроші для них — ніщо, коли вони запускають руку до народної кишені. Але це також єдина важлива річ, за яку більшість із них борються, а дехто готовий пожертвувати честю, принципами й справедливістю».

Люди, які займають державні посади, отримують їх лише завдяки лідерству — в хорошому чи поганому сенсі — серед електорату.

Гораціо Банс є яскравим прикладом відповідального громадянина. Якби таких громадян було більше, ми побачили б на державних посадах багато нових облич або, як у випадку з Деві Крокеттом, нових Крокеттів.

Для того, щоб з'явилися нові обличчя або нові Крокетти, ми повинні плекати Гораціо в собі!

Заключні думки. Що ви думаєте про наступні коментарі Леонарда Ріда до цієї статті?

Люди, які займають державні посади, отримують їх лише завдяки лідерству — в хорошому чи поганому сенсі — серед електорату.

Гораціо Банс є яскравим прикладом відповідального громадянина. Якби таких громадян було більше, ми побачили б на державних посадах багато нових облич або, як у випадку з Деві Крокеттом, нових Крокеттів.

Для того, щоб з'явилися нові обличчя або нові Крокетти, ми повинні плекати

Горацію в собі!

[Повернутися до елементу 3.1](#)

«Не ваше, щоб розпоряджатися» з книги «Життєпис полковника Девіда Крокетта» за авторством Едварда Елліса. Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Політика та зовнішня торгівля

Автор: Дуайт Лі

Питання для роздумів. Чому уряди оподатковують і обмежують торгівлю?

Аргументи на користь вільної торгівлі дуже переконливі як теоретично, так і суто емпірично — варто лише застосувати поняття альтернативних витрат і порівняльних переваг. І навіть якщо жителі певної країни мають абсолютну перевагу у виробництві всього, що завгодно, вільна торгівля однаково буде вигідною для них, бо вони просто не можуть мати порівняльної переваги у виробництві геть усіх товарів.

Великий обсяг емпіричних доказів підкріплює теоретичну аргументацію на користь вільної торгівлі. Чим більшою мірою країна використовує міжнародну торгівлю як орієнтир для спрямування виробничих зусиль в ті сфери, в яких вона має порівняльні переваги, тим більше вона процвітає порівнюючи з тими країнами, які накладають обмеження на торгівлю. Проте, попри всі ці докази, у світі дуже мало країн, які би послідовно проводили політику вільної торгівлі. Уряди різних країн світу — за рідкісними та, зазвичай, нетривалими винятками — знижують економічну продуктивність і рівень добробуту своїх громадян, оподатковуючи імпорт або встановлюючи квоти на імпорт. Чому? Мета цього есе полягає в тому, щоб знайти відповідь на це питання.

Співпраця чи конфіскація

Якщо взяти до уваги переваги вільної торгівлі, жоден уряд ніяк не заважав би імпорту, якби політичний процес забезпечував такий самий ступінь соціальної співпраці, що й процес ринковий. У разі скасування обмежень на торгівлю споживачі виграють, водночас як деякі робітники та інвестори зазнають втрат, більшість із яких тимчасові, а деякі — безповоротні. Проте навіть ті, хто зазнав безповоротних втрат унаслідок скасування протекціоністських заходів, покликаних захистити відповідну галузь, однаково мали б вищий рівень добробуту, живучи в умовах економіки з повністю вільною торгівлею, а не в країні, яка убезпечує від конкуренції всю вітчизняну

промисловість. Попри те, що протекціоністський захист галузі може приносити певну вигоду деяким особам, ті самі особи як споживачі втрачають від заходів із захисту всіх решти галузей набагато більше.

Суб'єкти галузі, що жорстко конкурують з іноземними виробниками, вимагатимуть від уряду своєї країни захисту від цієї конкуренції, якщо їм не доведеться здійснювати ті витрати, які цей захист перекладає на інших громадян. Однак якби суб'єктам галузі доводилось самим нести тягар цих витрат, ніхто б не обстоював ідею вжиття протекціоністських заходів, оскільки цей тягар для споживачів завжди переважає розмір вигоди, одержуваної галуззю, яку намагаються відгородити від конкурентів.

На жаль, ціна вигод, наданих державою, не віддзеркалює справжнього розміру витрат на їх надання, як це відбувається в разі одержання вигод на ринку. Співпраця на ринку є наслідком його здатності збирати, узагальнювати та передавати розпорошену серед великої кількості людей інформацію про витрати, що уможлиблює її врахування тими, хто за ці витрати відповідає. І навпаки, витрати на надання вигод у межах політичного процесу, що розподіляються серед великої кількості людей, найімовірніше, буде проігноровано. Ось чому уряд зазвичай стає засобом, що дає багатьом змогу одержувати приватні вигоди через конфіскацію, а не співпрацю.

Слабкість більшості

Обмеження торгівлі концентрує вигоди, що надаються невеликій кількості суб'єктів сектору, який користується захистом від конкуренції, тоді як витрати розподіляються потроху серед усіх споживачів. Оскільки витрати на торговельні обмеження розподіляються серед мільйонів споживачів, мало хто з них знатиме про ту невелику додаткову суму, яку доводиться платити за такий товар. Зрештою, споживачі купують сотні різних товарів, а невелике підвищення ціни на один із них зазвичай майже не позначається на добробуті окремо взятого споживача. Навіть якщо споживачеві відомо про додаткові витрати, він навряд чи знатиме, що їх спричинило обмеження торгівлі. І навіть дізнавшись випадково про цю причину, він навряд чи захоче якось усувати її через політичну діяльність. Навіть якби йому вдалось добитись усунення торговельного обмеження, докладені зусилля обійшлися б йому в таку саму чи навіть більшу суму, ніж обмеження. Отже, величезна загальна вигода від усунення обмеження потрапить, загалом, до кишень інших споживачів незалежно від того, чи вживали вони

заходів для політичної боротьби проти нього, чи ні. Проте політична діяльність навряд чи принесе хоч якусь користь, якщо споживач вестиме її наодинці.

Звичайно ж, якщо велика кількість споживачів діятимуть в унісон, вони неминуче справлять вирішальний вплив на політику. Проте, з огляду на велику кількість споживачів, кожен із них одержить лише невелику частку здобутої вигоди, а тому організувати їх для політичної діяльності майже неможливо. Як часто буває, чим більше людей відчують на собі негативні наслідки реалізації певного політичного курсу, тим менший політичний вплив мають ці люди.

Влада меншості

З іншого боку, оскільки вигоду від запровадження торговельного обмеження одержують порівняно небагато людей, вони спроможні її ефективно лобіювати. Кожний із них одержить чималу вигоду, причому всі вони знатимуть як розмір своєї вигоди, так і джерело її надходження. Крім того, невелику кількість вигодонабувачів порівняно легко організувати для реалізації політичної діяльності. Вони, найімовірніше, вже організовані у галузеві та професійні асоціації. Отже, при розгляді можливості впровадження торговельного обмеження політики прислухатимуться, насамперед, до тих, хто цю ідею обстоює, а не до тих, кому її реалізація піде на шкоду. Результатом цього є тенденція до зосередження вигод у меншості та ігнорування набагато більших, але розпорошених витрат більшості. Отже, часто буває так, що чим меншій кількості людей вигідний певний політичний курс, тим більшим є їхній політичний вплив на користь його реалізації.

Оскільки малі організовані групи мають змогу одержувати вигоди від введення торговельних обмежень (а також від впровадження багатьох інших заходів, вигідних для груп з особливими інтересами) коштом широкого загалу, то політичний процес майже не сприяє розвитку соціальної співпраці. Саме тому уряд є постійною загрозою соціальній співпраці, в основі якої лежить діяльність на вільному ринку.

Часткове врахування витрат

На ділі, визначати витрати, пов'язані з впровадженням торговельних обмежень, набагато важче, ніж було описано вище. Розгляньмо обмеження на імпорт продукції

чорної металургії. Мало хто купує сталь напряму. За неї платять зазвичай опосередковано під час купівлі продукції, виготовленої зі сталі. Крім того, при підвищенні цін на сталь унаслідок обмеження імпорту, в тих галузях, у яких сталь використовується як виробничий ресурс, кількість робочих місць зменшується. Ті, хто не може знайти роботу через дію торговельного обмеження, рідко знають справжню причину цього. За оцінками, обмеження імпорту сталі до 15% ринку США обійшлося б американським споживачам у 189 000 доларів на рік у розрахунку на кожне збережене на підприємствах чорної металургії робоче місце, причому збереження одного робочого місця на металургійних підприємствах США призвело б до ліквідації 3,5 робочих місць в інших галузях економіки США через підвищення ціни на сталь⁽¹⁾.

Підсумкове питання. Що сприяє розвиткові соціальної співпраці? Ринки чи дії органів державного управління? Чи впливає ступінь соціальної співпраці на економічний розвиток і рівень життя людей? Обґрунтуйте свою відповідь.

[Повернутися до елементу 3.4](#)

1. Див. Arthur Denzau, “American Steel: Responding to Foreign Competition,” Center for the Study of American Business, Washington University, St. Louis, Mo., February 1985. [↩](#)

«Політика та зовнішня торгівля» за авторством Дуайта Лі. Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Виробництво енергії чи енергозбереження

Автор: Дуайт Лі

Питання для роздумів. Чи можуть уряди визначати, який обсяг виробництва та збереження енергії є доцільним і ефективним? Обґрунтуйте свою відповідь.

Фрідріх Август фон Гаек у своїй славнозвісній статті «Використання знання в суспільстві» (“The Use of Knowledge in Society”, American Economic Review, September 1945) висловив одну з найважливіших для економічної науки ідей. Це проста, але далекосяжна ідея: інформація, необхідна для здійснення розумного економічного вибору, надто розпорошена, а тому її важко зібрати та висловити будь-якій окремій особі чи групі експертів. Гаек підкреслив у своїй статті, що люди можуть одержувати достатньо інформації для найефективнішого використання ресурсів лише через ринкові ціни. Той, хто ліквідує ринкові ціни або викривлює їх, запроваджуючи з політичних міркувань граничні ціни, систематично знищує інформацію, необхідну для запобігання розтрачанню ресурсів.

На жаль, здається, що більшість людей не сприйнятливі до думки, висловленої Гаєком. А серед політиків та журналістів рівень цієї несприйнятливості взагалі зашкалює. Схоже, що серед них переважає думка, згідно з якою найкраще розв'язання економічної проблеми — це її ігнорування.

Найактуальнішим прикладом такого світобачення є дебати у сфері енергетичної політики про вибір між виробництвом енергії та енергозбереженням. Склався широкий консенсус, згідно з яким рішення про належне співвідношення між виробництвом і збереженням енергії має ухвалити Конгрес США після встановлення ним цінових обмежень на найважливіші енергоносії «на ринкових засадах». Розгляньмо примітку редактора часопису Business Week, опубліковану в номері від 28 травня 2001 року: «Крім жменьки екоекстремістів, ніхто не вважає, що енергозбереження — це єдина відповідь на енергетичну кризу. Проте мало хто вірить, що й енергозбереження взагалі не відіграє жодної ролі. Отже, саме Конгрес протягом наступних тижнів має знайти належну

рівновагу». (Виділено мною. Мушу зазначити, що в цій примітці редактора не містилось рекомендацій щодо запровадження контролю за рівнем цін).

Якби політики могли чинити опір бажанню контролювати тарифи на енергоносії, потреба непокоїтись про «знаходження рівноваги» між виробництвом і збереженням енергії повністю відпала б. Проте, після того як політики піддалися бажанню встановити контроль над рівнем цін, ні вони самі, ні будь-хто інший не спроможний навіть уявити, яке співвідношення між виробництвом та збереженням енергії є оптимальним.

Щоразу, коли нас непокоїть доступність енергії, розгортаються дебати про доцільність енергозбереження порівнюючи з виробництвом енергії. Так було протягом 1970-х і на початку 1980-х років, коли країни ОПЕК запровадили експортні обмеження; так сталося ще раз на початку поточного року, коли країни ОПЕК ввели менш радикальні обмеження під час зумовленого політичними рішеннями дефіциту електроенергії в Каліфорнії. Одна зі сторін твердить, що ми маємо їздити на менших авто, активніше користуватись громадським транспортом, купувати енергоощаднішу техніку, підвищувати якість теплоізоляції житлових і офісних будівель, підтримувати в приміщеннях вищу температуру влітку та нижчу — взимку, або повинні впровадити ще якусь із їхніх численних пропозицій. Протилежна сторона стверджує, що завдяки лише енергозбереженню неможливо досягти процвітання, а тому ми повинні активніше бурити свердловини для збільшення видобутку нафти й вугілля, будувати більше електростанцій та активніше вводити в експлуатацію атомні електростанції.

Звичайно, розумні люди з обох сторін визнають необхідність пошуку певного співвідношення між збереженням і виробництвом енергії. Однак усі вони наполягають на тому, що саме їхні рекомендації з питань державної політики забезпечать досягнення оптимального співвідношення, чи на тому, що впровадження рекомендацій протилежної сторони зробить це співвідношення неоптимальним.

Яка ж зі сторін має слухність? Яке співвідношення між виробництвом і збереженням енергії є найкращим? Насправді, ніхто не знає. Ніхто! Жодна людина, жодна група експертів із Вашингтона чи іншого міста й гадки не має, скільки енергії нам слід заощаджувати, а скільки — виробляти.

Однак ми можемо це дізнатись!

На ділі, інформація, необхідна для визначення оптимального співвідношення між

енергозбереженням і виробництвом енергії, існує — зокрема, у формі знання експертами технічних аспектів видобування енергоносіїв, їх перетворення на енергію, придатну для використання, і її передання споживачам. Цією інформацією володіють десятки тисяч людей, розкиданих по всьому світі, і небагато з них підтримують безпосередній зв'язок один з одним. Для ухвалення раціональних рішень у сфері енергетики цю інформацію необхідно якимось чином зібрати, оцінити й передати тим, хто зможе використати її якнайкраще.

Не менш важливою є інформація, розпорошена ще більше, ніж знання експертів: це думки мільйонів людей щодо своїх життєвих обставин та вподобань, щодо тих компромісів, на які вони готові йти. Хтось може з легкістю поїхати на роботу автобусом, а хтось живе чи працює у віддаленій місцевості, куди не курсує жоден автобус. Хтось був би не проти пересісти на менший автомобіль, а той, хто має багато дітей чи особливі потреби, з цим не погодиться. Хтось міг би без великих проблем працювати в умовах ширшого діапазону температур у приміщеннях, тоді як іншим людям з певними проблемами зі здоров'ям це принесе не просто незручності, а страждання. Деякі просто боїться темряви й готовий чимось пожертвувати, щоб мати змогу не вимикати світло протягом усієї ночі. Ця інформація не лише більше розкидана та розпорошена, ніж знання експертів. Вона ще дуже суб'єктивна та її практично або зовсім неможливо чітко виразити. Ця інформація може видатись несуттєвою, але вона не менш важлива для ухвалення ефективних рішень у сфері енергетики, ніж наукові знання експертів.

На щастя, у нас немає потреби збирати всю цю інформацію до купи, щоб завантажити її в комп'ютер і визначити оптимальне співвідношення між енергозбереженням і виробництвом енергії: навіть якби всю цю інформацію вдалось зібрати, жоден комп'ютер не зміг би її обробити, а якби й зміг, то вона б змінилась ще до одержання результату її обробки. Єдиний спосіб передати інформацію, необхідну для ухвалення раціональних рішень у сфері енергетики, від тих, хто її має, тим, хто має змогу належним чином її використати, у спосіб, що забезпечує належне реагування, — це ринкові ціни, за умови, що вони не викривлені нав'язаними політиками ціновими обмеженнями.

Ринкові ціни дають змогу споживачам інформувати виробників та один одного про те, наскільки вони цінують різні види використання енергії, а виробникам — інформувати споживачів про те, скільки коштує виробництво різних видів енергії. У відповідь споживачі зменшуватимуть обсяги енергоспоживання так, щоб звести до мінімуму незручності для себе, якщо вони є меншими за цінність заощадженої енергії. А

виробники збільшуватимуть виробництво енергії з джерел, які приносять найбільшу вигоду споживачам із погляду необхідних витрат, і робитимуть це доти, доки споживачі цінуватимуть додатково вироблену енергію більше, ніж ту цінність, якою довелося пожертвувати, щоб її виробити. Результатом цього процесу стане гармонійне співвідношення між виробництвом і збереженням енергії, яке враховує інтереси всіх нас.

Цінові сигнали не працюють ідеально. Навіть за відсутності цінових обмежень можна стверджувати, що ринки не гарантують досягнення оптимального співвідношення між енергозбереженням і виробництвом енергії. Проте рішення з питань енергетики, ухвалені на основі інформації, взятої з ринкових цін, набагато кращі за ті рішення, що їх політики та бюрократи ухвалюватимуть у тому інформаційному вакуумі, який вони самі створили, запровадивши граничні рівні цін.

Підсумкове запитання. Порівняйте ефективність рішень з питань енергетики, що їх приймають приватні особи, реагуючи на цінові сигнали, із рішеннями, що їх ухвалюють урядовці з політичних міркувань.

[Повернутися до елемента 3.7](#)

«Виробництво енергії чи енергозбереження» за авторством Дуайта Лі. Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Соціальна співпраця та ринок

Автор: Дуайт Лі

Питання для роздумів. Під час читання поміркуйте, чи сприяють вільні й відкриті ринки соціальній співпраці?

Розуміння економіки починається з пояснення того, як люди, переслідуючи власні інтереси, роблять вибір, що якнайкраще дає змогу іншим також переслідувати власні інтереси. Така соціальна співпраця не виникає сама собою. Вона можлива за правил, які мотивують людей зважати на потреби інших. Правила, що уможливлюють таке дивовижне досягнення, є особливістю вільної ринкової економіки⁽¹⁾.

Вільні ринкові економіки мають свої особливості через культурні відмінності. Однак фундаментальні правила можна сформулювати з погляду права приватної власності. Майно перебуває у приватній власності, і приватні власники мають право, в широко окреслених межах, розпоряджатися своєю власністю так, як вони вважають за потрібне. Права власності можуть передаватися на будь-яких узгоджених сторонами умовах. Перш ніж розглядати, як ці правила стимулюють соціальну співпрацю, погляньмо, наскільки визначним є це досягнення⁽²⁾.

Здається неймовірним

Для повноцінної соціальної співпраці кожна людина мала б володіти інформацією про уподобання всіх, кого стосуються її рішення, та про мінливі умови, що вносять корективи до відносної обмеженості ресурсів. Наприклад, кожен, хто збирається користуватися бавовняними виробами, мав би знати, чи поширюється мода на джинсовий одяг серед бразильських підлітків, чи не скоротилося постачання бавовни для виробництва бавовняної тканини внаслідок несприятливих погодних умов у штаті Міссісіпі, або чи не з'явилися нові свідчення того, що робота на бавовняних плантаціях може викликати розвиток респіраторних захворювань. Людям мали б бути відомі буквально мільйони факторів, які впливають на споживання та виробництво незліченної кількості товарів, щоб володіти достатньою інформацією для знаходження

взаємоприйнятних рішень. У цей момент можна було б здатися та визнати виконання цієї вимоги неможливим.

Передача інформації — це лише частина проблеми. Навіть якщо передача відбувається, людям однаково потрібна мотивація, щоб діяти в належний спосіб і реагувати так, ніби вони піклуються про добробут інших так само, як і про власний.

Однак, перш ніж зробити висновок, що соціальна співпраця потребує інформаційної мережі, незрівнянно досконалішої за будь-які наявні можливості, а також ступеня співчуття, рідко притаманного простим смертним, зауважте, що ми щодня користуємося перевагами саме такого типу соціальної співпраці. Вона справді так широко розповсюджена, що більшість людей сприймає її як належне.

Як це відбувається?

Що погоджує прагнення мільярдів людей, яким мало відомі та цікаві обставини одне одного? Відповідь полягає в інформації та стимулах, які з'являються, коли люди слідують своїм цілям відповідно до правил ринку приватної власності та добровільного обміну.

Коли майно перебуває в приватній власності та передається добровільно, внаслідок взаємодії продавців і покупців формуються ціни, що транслують величезний обсяг інформації. Ціна, за якою пропонується товар, віддзеркалює цінність додаткової одиниці цього товару для інших споживачів. Якщо цінність джинсового одягу для бразильських підлітків зростає, поживлення їхньої купівельної активності сповістить про це увесь світ через незначне підвищення цін на бавовняні вироби. Кожен, хто міркує про придбання таких товарів, негайно дізнається про зростання їхньої цінності для інших. Ціни також вказують на відносну доступність різних товарів і вартість збільшення їхнього виробництва.

Ринкові ціни мотивують людей реагувати так, ніби вони піклуються про інтереси інших так само, як і про власні. Споживачі реагують на підвищення цін, викликане зростанням попиту з боку бразильських підлітків, ніби думають: «Бразильські підлітки повідомляють нам, що вони цінують додаткові обсяги бавовни у вигляді джинсового одягу трохи більше, ніж її цінуємо ми у вигляді бавовняних виробів, якими користуємося, тому ми скоротимо наше споживання, щоб бразильці могли збільшити своє». А коли стає відомо про шкоду для здоров'я збирачів бавовни, споживачі реагують на підвищення цін,

ніби думаючи: «Ми скоротимо використання бавовняних виробів, щоб зменшити кількість людей, які наражаються на небезпеку на бавовняних полях, і заплатимо трохи більше, щоб винагородити тих, хто готовий іти на цей ризик».

Звичайно, до такої реакції споживачів спонукає, насамперед, прагнення до власної вигоди, а не турбота про людей, яких вони ніколи не побачать. Насправді, зростання цін ніяк не пояснює споживачам причин підвищення цінності бавовняних виробів. (Звісно ж, зниження цін також несе в собі важливу інформацію.) Ефективність ринкових цін проявляється саме в тому, що вони не перевантажують споживачів зайвою інформацією.

Ціни також мотивують постачальників реагувати на інтереси інших. Очевидно, що для постачальників підвищення цін є свідченням підвищення попиту на товар з боку споживачів. Постачальники мають потужний стимул відповідно реагувати. Однак споживачі повідомляють постачальникам також і неприємну інформацію, коли попит на товар знижується.

Споживачі інформують постачальників опосередковано через ціни на робочу силу, землю, обладнання, напівфабрикати та сировину (виробничі ресурси). Наприклад, вартість виробничих ресурсів, яку сплачують виробники текстилю, показує цінність для споживачів інших товарів, які могли би бути виготовлені з використанням цих ресурсів. Якщо такі інші товари стають ціннішими для споживачів, виробники текстилю дізнаються про це через зростання цін на їхні виробничі ресурси, які відволікаються в інші галузі. Виробництво текстилю скоротиться, і деякі підприємства можуть збанкрутувати. Коли постачальник зменшує обсяги виробництва або зазнає банкрутства, він ніби каже: «Споживачі повідомляють мені, що ресурси, які я використовую, мають більшу цінність в інших галузях, тому я скорочу їхнє використання, щоб інші могли застосовувати їх ефективніше».

Звинувачення ринку за його успішність

Соціальна співпраця, що виникає внаслідок передачі інформації та стимулів через ринкову комунікацію, не є досконалою. Однак жодна інша економічна система не здатна конкурувати з ринком у наданні людям змоги досягати їхніх цілей у процесі продуктивної співпраці. Ринок критикують здебільшого за його успіхи, а не за невдачі. Зазвичай його звинувачують у донесенні інформації про обмеженість. Ніхто не любить обмеженості, однак її спричиняють не ринки. Насправді ринки дивовижним способом спонукають до дії

тих, хто здатен відреагувати найефективніше. Звинувачувати ринки за обмеженість так само нерозумно, як звинувачувати пожежну сигналізацію у виникненні пожежі.

Проблема обмеженості буде існувати завжди. Однак соціальна співпраця, що реалізується лише через ринок, дозволяє нам долати обмеженість ефективніше, ніж будь-яка інша система.

Підсумкові запитання. Чи спонукають ринкові ціни до співпраці між людьми? Чи справляє прагнення до власної вигоди руйнівний вплив на функціонування ринків? Чи має значення соціальна співпраця через ринкові відносини для максимально ефективного використання наших ресурсів? Обґрунтуйте свої відповіді.

[Повернутися до елемента 3.8](#)

1. Широко відома висунута Адамом Смітом концепція впливу «невидимої руки ринку» на соціальну співпрацю. Див. Адам Сміт. Багатство народів: переклад з англ. [The Wealth of Nations (New York, Modern Library, 1937 [1776]), p. 423].



2. Для поглиблення розуміння розглянутої теми рекомендую прочитати есей «Використання знання в суспільстві» з книги Фрідріха А. Гаєка «Індивідуалізм та економічний порядок»: переклад з англ. [Individualism and Economic Order (Chicago: University of Chicago Press, 1980 [1948])]. На мою думку, це одна з найважливіших будь-коли написаних статей з економіки.



«Соціальна співпраця та ринок» за авторством Дуайта Лі. Цей матеріал люб'язно надала [Фундація економічної освіти](#) за міжнародною ліцензією «Creative Commons Attribution 4.0».

Україні не обійтися без справжньої конституційної реформи

13 квітня 2016 р.

Автори: Роджер Маєрсон, лауреат Нобелівської премії з економіки (2007 р.); Жерар Роланд, професор кафедри економіки імені Морріса Кокса Каліфорнійського університету в Берклі; Тимофій Милованов, співзасновник VoxUkraine, почесний президент Київської школи економіки

Регулярні політичні кризи в Україні

10 квітня 2016 року прем'єр-міністр України Арсеній Яценюк повідомив про рішення піти у відставку, натякаючи на своє прагнення поборотися в майбутньому за посаду президента. Яценюк підтримав як свого наступника спікера парламенту Володимира Гройсмана, якого вважають лояльним до президента України Петра Порошенка.

Для України регулярні політичні кризи, недовговічні уряди та повсюдна корупція є звичними явищами. Так само звичною є політична боротьба між президентом та прем'єр-міністром, за винятком випадків консолідації більшості реальної влади президентом. Однак сильні президенти мають схильність до зловживання своєю владою й можуть бути стримані лише вуличними протестами, кульмінацією яких стають Майдани, що час від часу позбавляють президента влади. Українське суспільство, розчароване політичною боротьбою всередині влади та повільним поступом у здійсненні реформ і знищенні корупції після останнього Майдану, активно обговорює те, яка демократична система потрібна Україні. Існують вагомі причини вважати, що Україна потребує докорінних конституційних змін для того, щоб позбутися постійних політичних криз та ендемічної корупції.

Вади Конституції?

В Україні діє змішана парламентсько-президентська форма правління, в якій і прем'єр-міністр, і президент мають певний контроль над виконавчою гілкою влади. Президент обирається прямими загальнонаціональними виборами, а прем'єр-міністра призначає парламент. Президент має владу над головами місцевих державних адміністрацій і частиною уряду, а прем'єр-міністр контролює більшу частину уряду. Це поєднання президентської влади над місцевими державними адміністраціями з відповідальністю міністрів перед парламентом є унікальною особливістю України.

Таке перемішування повноважень спричиняє внутрішню політичну боротьбу та взаємні обвинувачення. Право президента призначати голів місцевих адміністрацій є особливо проблемним. Майже ніщо не спонукає цих посадовців, яких призначає президент, робити те, чого очікують виборці; натомість вони роблять те, чого прагне президент. Водночас прем'єр-міністр контролює більшість міністрів уряду. Поки президент та прем'єр-міністр змагаються за владу, уряд країни й місцеві адміністрації перебувають під перехресним вогнем і чиновники різного рівня змушені саботувати дії один одного.

Іншою основоположною проблемою є те, що Україна потребує національного лідера, дійсно відданого боротьбі з корупцією в уряді. Конституція України уповноважує президента призначати за умови схвалення парламентом Генерального прокурора та голову Служби безпеки України. Однак для того, щоб президент міг стати лідером, що бореться з корупцією, необхідно позбавити його обов'язку призначати державних службовців. Будь-якому лідерові складно розслідувати обвинувачення в корупції людей, яких він сам і призначив.

Українці зможуть розраховувати, що президент очолить антикорупційні розслідування, лише після того, як право призначати чиновників буде цілком передане обраному Верховною Радою прем'єр-міністрові та місцевим лідерам, обраним місцевими радами. Це також знизить ризики внутрішньої політичної боротьби та покращить підзвітність влади, унеможливаючи взаємні звинувачення президента і прем'єр-міністра за невдачі виконавчої гілки влади.

Порівняння президентських та парламентських форм правління

Демократії світу мають президентську або парламентську форму правління. Звичайно, ідеальної демократичної системи не існує. Проте існує певний баланс переваг і недоліків різних демократичних систем. У наступних двох частинах ми порівнюємо президентські й парламентські форми правління та їх залежність від різного роду правил голосування, за якими обирається влада. (Ця дискусія підсумована в таблиці, наведеній наприкінці статті.)

У президентських демократіях голову виконавчої гілки влади (президента) обирають окремо від законодавчої гілки влади (парламенту). Отже, парламент не має повноважень для того, щоб позбавити президента посади, крім як за виняткових обставин у порядку імпідменту.

За парламентської форми правління голову виконавчої гілки влади (прем'єр-міністра) обирають у парламенті, який також має змогу усунути уряд через процедуру висловлення недовіри. Отже, у парламентській формі правління немає конституційного розмежування виконавчої та законодавчої гілок влади.

Коаліція більшості, яка контролює уряд у парламентській формі правління, може швидко й ефективно ухвалювати рішення. Залежність прем'єр-міністра від більшості в законодавчому органі спонукає його підтримувати репутацію політика, який справедливо розподіляє вигоди від влади між законодавцями, що його підтримують. При цьому члени владної коаліції охочіше підтримають закон, якщо від результату голосування залежатиме подальше існування уряду. Як наслідок, партії за парламентської форми правління зазвичай більш дисципліновані та згуртовані, ніж за президентської.

За президентської форми правління президент найімовірніше розподілятиме вигоди свого патронату між тими, хто може підтримати його переобрання. Потреба в підтримці з боку законотворців, які мають гіршу партійну дисципліну, ніж за парламентської форми правління, зумовлює необхідність прив'язки надання вигод у межах політики «діжки з салом» до законопроектів.

Якщо жодна партія не здобула більшості в парламенті, то за парламентської форми правління уряд може лишатися паралізованим доти, доки група партій, здатних разом утворити більшість, не дійде згоди щодо формування уряду. Це часто трапляється в перші тижні після виборів, але зазвичай нова коаліція формується досить швидко. Проте за президентської форми правління такий параліч прийняття рішень може тривати впродовж усього президентського строку, якщо партія президента не контролює парламент, як це часто відбувалося у США останніми десятиліттями.

Партії парламентської коаліції можуть погрожувати відставкою уряду, якщо не

отримають бажаної вигоди від участі в коаліції. Такі загрози за парламентської форми правління можуть створити ризик регулярних урядових криз та тривалих періодів без уряду, здатного працювати. Однак цей ризик можна мінімізувати за допомогою конституційного правила під назвою «конструктивний вотум недовіри уряду», згідно з яким парламент може відправити уряд у відставку лише тоді, коли існує альтернативна більшість, здатна замінити його. Це правило вперше було впроваджене в Німеччині, а тепер застосовується в багатьох країнах.

Є певні приклади ефективних систем із президентською формою правління, в яких повноваження виконавчої влади обмежені, оскільки парламент вдало стримує спроби президентів нарощувати свою владу. Прикладами, що спадають на думку, є США та Чилі. Однак більшість президентських систем у світі виявляють схильність до самовладдя, оскільки президенти постійно намагаються розширити свої повноваження аж до здобуття фактичного контролю над усіма гілками влади. Це може призводити до зловживання владою президентом, який не відчуває обмежень своєї влади. Актуальними прикладами є Росія та Туреччина. Усі республіки колишнього Радянського Союзу, крім Молдови, Естонії, Литви та Латвії, запровадили президентські форми правління, причому результати цих країн переважно гірші у порівнянні з досягненнями парламентських режимів Центральної та Західної Європи. Те саме можна сказати й про історію України протягом останніх 25 років, яка віддзеркалює цей невдалий досвід.

Деякі країни, зокрема Україна, використовують змішану напівпрезидентську форму правління, владу в якій розподілено між обраним президентом та прем'єр-міністром, що підзвітний парламенту. Прихильники таких напівпрезидентських форм правління сподіваються поєднати найкращі риси президентської та парламентської форм, але критики занепокоєні тим, що такі форми правління можуть, навпаки, поєднати їх найгірші риси. У будь-якому разі напівпрезидентська форма правління може створювати підґрунтя для конфлікту між президентом і прем'єр-міністром у межах виконавчої влади.

Однією з перших напівпрезидентських систем була німецька Веймарська республіка (1919–1933), що обвалилась перед Другою світовою війною, коли до влади прийшли нацисти. Сьогоднішню Францію часто називають країною з напівпрезидентською формою правління, але за своєю суттю вона, радше, належить до парламентського типу, оскільки (згідно з прийнятою практикою «співжиття» між президентом і прем'єр-міністром у Франції) в тому разі, якщо більшість у парламенті має не та партія, до якої належить президент, контроль над урядом здійснює прем'єр-міністр.

Залежність від виборчої системи

У деяких країнах законодавців обирають на основі пропорційної виборчої системи, в якій частки отриманих різними партіями депутатських мандатів більш-менш відповідають часткам отриманих голосів. В інших країнах парламентаріїв обирають за мажоритарною виборчою системою, де кандидати змагаються в кожному окрузі за один-єдиний мандат, що переходить до того, хто набрав найбільше голосів.

Пропорційні системи, як правило, сприяють появі більшої кількості маленьких партій у парламенті, що ускладнює формування урядової коаліції після виборів за парламентської форми правління. Прийняття рішень загалом також відбувається повільніше та потребує компромісів, що часто є недовірими. Стабільність уряду в цілому є нижчою, оскільки одна або більше партій можуть погрожувати припиненням підтримки уряду.

Проте мажоритарна виборча система здатна повністю або майже повністю позбавити представництва в парламенті навіть досить впливові групи, якщо вони не належать до політичної більшості й не мають достатньої географічної концентрації для здобуття більшості в якомусь окрузі. Крім того, мажоритарні виборчі системи можуть загострити проблему географічного фаворитизму, послаблюючи округи, представники яких не входять до урядової коаліції. Цю проблему частково можна вирішити шляхом передання значних повноважень місцевій владі, щоб вона забезпечувала людей послугами, навіть якщо вони проживають за межами базових для урядової коаліції територій.

Для уникнення проблеми ізоляції непропорційного представництва меншин за парламентської форми правління перевагу зазвичай віддають пропорційній виборчій системі. Парламентська форма правління з пропорційною виборчою системою більш інклюзивна, ніж з мажоритарною. Ще однією позитивною рисою пропорційної виборчої системи є те, що вона віддає перевагу загальним суспільним благам, а не тим, яких прагне лише вузьке коло виборців, оскільки мета виборчої конкуренції полягає у здобутті якомога більшої кількості голосів загалом, а не в отриманні підтримки в окремих критично важливих округах. Крім того, вона сприяє захисту меншин.

У президентських системах розпорошеність партій при пропорційній виборчій системі послаблює роль парламенту в обмеженні влади президента.

З огляду на значну небезпеку того, що президент, якого ніщо не стримує, правитиме самовладно, багато хто вважає, що президентська демократія працює краще, якщо обирати парламент за мажоритарною виборчою системою, як це відбувається в

Яка система була б найкращою для України?

В умовах прийнятої в Україні напівпрезидентської форми правління міністри підзвітні Верховній Раді, але голів місцевих державних адміністрацій призначає президент. Такий розподіл повноважень породжує щонайменше три великі проблеми для України. По-перше, це створює можливість перманентного конфлікту всередині влади між міністрами та головами місцевих державних адміністрацій. По-друге, президент менше перейматиметься корумпованістю призначених ним голів державних адміністрацій у тих регіонах, де він отримує менше голосів, а тому регіони поза межами бази підтримки президента мають усі підстави виступати проти нього. Отже, в Україні така ситуація потроху, але систематично призводить до загострення поляризації регіонів у ставленні до президентської політики.

По-третє, президентський контроль над місцевою владою обмежує можливості виборців виявляти в ній перспективних нових лідерів загальнодержавного рівня. У більшості успішних демократій обрані очільники місцевого самоврядування мають змогу довести свою здатність бути сильними кандидатами на керівні посади національного рівня, забезпечуючи надання якісних державних послуг на місцевому рівні. Однак коли президент України призначає та звільняє голів місцевих адміністрацій, він може використати свою владу для усунення будь-якого місцевого лідера, який має шанси скласти йому сильну конкуренцію. Отже, українська напівпрезидентська форма правління схильна послаблювати демократичну конкуренцію.

Зараз Україна найбільше потребує національного лідера, який був би по-справжньому відданий боротьбі з корупцією у всіх сферах суспільного життя. Коли і президент, і прем'єр-міністр призначають більшість посадовців у владі, вони обидва не зацікавлені в будь-яких корупційних скандалах. Якщо українському народові потрібен президент, повністю мотивований викривати корупцію, то його слід повністю позбавити можливості призначати посадовців. Це є переконливим аргументом на користь руху до справді парламентської форми правління, в якій урядовці будуть цілком підзвітні Верховній Раді, а посадові особи обласних і районних державних адміністрацій — відповідним обласним або районним радам.

Хорошим прикладом для України може бути Австрія. Президент Австрії

обирається народом напряду, але має дуже обмежений контроль над урядом. Завдяки такому відокремленню від прямої відповідальності за уряд президенти Австрії стали чесними та активними представниками загальних суспільних інтересів у країні. Як наслідок, австрійські президенти зазвичай дуже популярні та регулярно переобираються зі значною підтримкою (навіть якщо результати партії президента на інших виборах є слабкими).

Наведені аргументи на користь обмеження президентських повноважень та децентралізації місцевого самоврядування не залежать від будь-якої реформи української виборчої системи. Однак вже можна почути голоси на користь виборчої реформи, що збільшить кількість мандатів у Верховній Раді, які розподіляються за пропорційною системою, з 50% до 100%. У разі скасування одномандатних округів важливіше було б забезпечити відкриття партійних списків, щоб дати виборцям змогу віддавати свої голоси тим, кого вони підтримують найбільше серед номінованих партією в їхньому регіоні. Тоді застосування пропорційного представництва у великих виборчих округах із 20 чи більше потенційними делегатами до парламенту майже з певністю забезпечило б наявність представників кожного виборчого округу у складі коаліції партій, що склали б основу урядової більшості у Верховній Раді. Тобто виборча реформа може також сприяти послабленню регіональної поляризації в Україні.

У кінцевому підсумку, якою б не була конституційна реформа в Україні, влада має демократично належати громадянам України. Однак можна бути впевненими в тому, що лідери при владі опиратимуться будь-яким змінам, покликаним обмежити їхні повноваження; через цей опір конституційні реформи рідко досягають успіху за відсутності потужного запиту в суспільстві. Такий опір конституційним реформам не обов'язково поганий, оскільки важливо, щоб влада була стабільною, а тому конституції варто змінювати лише тоді, коли в цьому справді є нагальна потреба.

Ця стаття є спробою переконати громадян України в тому, що, схоже, настав час дуже серйозно задуматись над питанням конституційної реформи.

Переваги та недоліки різних демократичних політичних інститутів

Мажоритарна виборча система: Президентська форма правління

Переваги:

- є можливість чіткого розмежування повноважень.

Недоліки:

- надмірна концентрація влади в руках президента;
- слабка партійна дисципліна, більше політики «діжки з салом»;
- можливий параліч влади.

Мажоритарна виборча система: парламентська форма правління

Переваги:

- швидкість та ефективність прийняття рішень;
- сильна партійна дисципліна.

Недоліки:

- відсутність розмежування повноважень між виконавчою та законодавчою гілками влади;
- можливість виключення меншостей із влади на тривалий час;
- можливість надання надмірних переваг деяким меншостям і місцевостям.

Пропорційна виборча система: президентська форма правління

Переваги:

- є можливість чіткого розмежування повноважень.

Недоліки:

- надмірна концентрація влади в руках президента;
- слабка партійна дисципліна, більше політики «діжки з салом»;
- можливий параліч влади;
- більша розпорошеність посилює владу президента та сприяє кумівству у владі.

Пропорційна виборча система: парламентська форма правління

Переваги:

- інклюзивність більшості;
- сильна партійна дисципліна;
- універсальність суспільних благ.

Недоліки:

- відсутність розмежування повноважень між виконавчою та законодавчою гілками влади;
- повільніше та менш ефективно прийняття рішень;
- надмірна впливовість прибічників уряду, що належать до меншості;
- менша стабільність уряду.

[Повернутися до елемента 3.10](#)

Ця стаття люб'язно надана аналітичною платформою [VoxUkraine](#).

Рекомендована додаткова література

Сподіваємось, що наша книга переконала вас у тому, що економіка — це не тільки важливо, але ще й цікаво й весело. Тим, хто бажає дізнатися більше, рекомендуємо ряд підручників з основ економічної науки (включно з підручником, укладеним двома авторами цієї книги): ті ідеї, про які ми розповідали, обговорюються в них набагато докладніше та з використанням значно більшого обсягу графічних матеріалів. Нижче ми подаємо перелік книг — як класичних, так і випущених нещодавно. Вони допоможуть краще зрозуміти, як функціонує економіка, і підходять навіть тим, хто не має схильності до математики. Про книги, що вам сподобались, та про інші книги, які, на вашу думку, варто включити до наступного видання, пишіть нам електронною поштою на адресу suggestions@econfun.org. Час від часу — у зв'язку з публікацією нових книг — ми оновлюватимемо цей перелік, тому запрошуємо вас на наш сайт <https://econfun.org>. Приємного читання!

Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown, 2012 (видання українською мовою: Аджемоглу, Дарон і Джеймс Робінсон. Чому нації занепадають. Походження влади, багатства та бідності / пер. з англ. Олександр Дем'янчук. Київ : Наш формат, 2016).

Acton, H. B. *The Morals of Markets and Related Essays*. Indianapolis: Liberty Fund, 1993.

Alchian, Armen A. and William R. Allen (ed. Jerry L. Jordan). *Universal Economics*. Indianapolis: Liberty Fund, 2018.

Barro, Robert. *Nothing is Sacred: Economic Ideas for the New Millennium*. Cambridge, MA: MIT Press, 2003.

Becker, Gary. *The Economics of Life (Revised)*. New York: McGraw Hill, 1997.

Becker, Gary and Posner, Richard. *Uncommon Sense: Economic Insights, from Marriage to Terrorism*. Chicago: University of Chicago Press, 2009.

Boettke, Peter. *Living Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. Oakland, CA: Independent Institute, 2012.

Caplan, Bryan. *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies*. Princeton: Princeton, 2007.

Clark, Anthony. *Economics Through Everyday Life: From China & Chili Dogs to Marx & Marijuana*. Berkeley, CA: Zephyros, 2016.

Conard, Edward. *Unintended Consequences: Why Everything You've Been Told About the Economy is Wrong*. New York: Portfolio, Penguin, 2012.

Cowen, Tyler. *Discover Your Inner Economist: Use Incentives to Fall in Love, Survive Your Next Meeting, and Motivate Your Dentist*. New York: Plume, 2007.

Cowen, Tyler. *Big Business: A Love Letter to an American Anti-Hero*. New York: St. Martin's Press, 2019.

Coyle, Diane. *Sex, Drugs and Economics*. New York: Texere Publishing, 2002.

Desai, Mihir. *The Wisdom of Finance*. Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2017.

de Soto, Hernando. *The Mystery of Capital*. New York: Basic Books, 2000 (видання українською мовою: де Сото, Ернандо. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає на Заході і ніде більше / пер. з англ. Микола Климчук. Київ : Наш формат, 2017).

Frank, Robert. *The Economic Naturalist: In Search of Explanations for Everyday Enigmas*. New York: Basic Books, 2008.

Friedman, David. *Hidden Order: The Economics of Everyday Life*. New York: Harper Business, 1997.

Friedman, Milton. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 2002 (видання українською мовою: Фрідман, Мілтон за участі Роуз Фрідман. Капіталізм і свобода / пер. з англ. Неля Рогачевська. Київ : Наш формат, 2017).

Friedman, Milton and Rose Friedman. *Free to Choose*. New York: Harcourt Brace Jovanovic, 1980.

Gwartney, James D., Richard L. Stroup, Russell S. Sobel, and David A. MacPherson. *Economics: Private and Public Choice*, 16th edition. Mason, OH: South-Western Cengage, 2017.

Gwartney, James D., Robert Lawson, Joshua Hall, and Ryan Murphy. *Economic Freedom of the World, 2019 Annual Report*. Vancouver: Fraser Institute, 2019.

Hamermesh, Daniel. *Economics is Everywhere*. New York: Irwin, 2004.

Harford, Tim. *The Logic of Life: The Rational Economist in an Irrational World*. New York: Random House, 2008.

Harford, Tim. *The Undercover Economist: Exposing Why the Rich Are Rich, the Poor Are Poor – and Why You Can Never Buy a Decent Used Car! Revised, Updated Edition*. Oxford: Oxford University Press, 2012.

Harford, Tim. *Dear Undercover Economist: Priceless Advice on Money, Work, Sex,*

Kids, and Life's Other Challenges. New York: Random House, 2009.

Harford, Tim. *The Undercover Economist Strikes Back: How to Run or Ruin an Economy*. New York: Riverhead, 2014.

Hayek, Friedrich. *Nobel Prize Lecture: The Pretence of Knowledge*. 1974. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture> (переклад українською мовою: <http://mises.org.ua/articles/53-friedrich-hayek/58-pretence-of-knowledge.html>).

Havrylyshyn, Oleh. *Present at the Transition: An Inside Look at the Role of History, Politics, and Personalities in Post-Communist Countries*. Cambridge: Cambridge University Press, 2020.

Hazlitt, Henry. *Economics in One Lesson*. New York: Arlington House, 1979 (видання українською мовою: Гезліт, Генрі. Економіка в одній лекції : пер. з англ. : Основи теорії та практики управління / Генрі Гезліт. Львів : Укр.-амер. фонд "Сейбр-Світло", 1995. 166 с).

Henderson, David R. (ed.). *Concise Encyclopedia of Economics*. Indianapolis: Liberty Fund, 2008. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.econlib.org/library/CEE.html>.

Heyne, Paul. *Are Economists Basically Immoral?* Indianapolis: Liberty Fund, 2008.

Kishtainy, Niall. *The Economics Book: Big Ideas Simply Explained*. London: DK, 2018.

Landsburg, Steven E. *More Sex Is Safer Sex: The Unconventional Wisdom of Economics*. New York: Free Press, 2008.

Landsburg, Steven E. *The Armchair Economist: Economic & Everyday Life*. New York: Free Press, 2012.

Landsburg, Steven E. *The Big Questions: Tackling the Problems of Philosophy with Ideas from Mathematics, Economics, and Physics*. New York: Free Press, 2009.

Lawson, Robert and Benjamin Powell. *Socialism Sucks, Two Economists Drink Their Way Through the Unfree World*. Washington, D.C.: Regenery, 2019.

Leiser, David and Yhonatan Shemesh. *How We Misunderstand Economics and Why It Matters*. Oxfordshire: Routledge, 2018.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *When to Rob a Bank ...And 131 More Warped Suggestions and Well-Intended Rants*. New York: William Morrow, 2015.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *SuperFreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance*. New York: William Morrow, 2011 (видання українською мовою: Левітт, Стівен і Стівен Дабнер.

Суперфрікономіка / пер. з англ. Дмитро Кожедуб. Київ : Наш формат, 2018).

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*. New York: William Morrow, 2009 (видання українською мовою: Левітт, Стівен і Стівен Дабнер. Фрікономіка. Зворотний бік усього на світі / пер. з англ. Володимир Горбатько. Київ : Наш формат, 2017).

Malkiel, Burton. *A Random Walk Down Wall Street*. New York: W. W. Norton & Company, 2015.

McCloskey, Deirde. *Why Liberalism Works: How True Liberal Values Produce a Freer, More Equal, Prosperous World for All*. New Haven: Yale University Press, 2019.

Примітка: варто прочитати всі решту книжок, написаних Макклоскі.

Mokyr, Joel. *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*. Princeton: Princeton University Press, 2018.

Norberg, Johan. *In Defense of Global Capitalism*. Washington, D.C.: Cato Institute, 2003.

Norberg, Johan. *Financial Fiasco: How America's Infatuation with Home Ownership and Easy Money Created the Economic Crisis*. Washington, D.C.: Cato Institute, 2009.

North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Novak, Michael. *Free Persons and the Common Good*. Seattle: Madison Books, 1989.

O'Rourke, P. J. *Eat the Rich: A Treatise on Economics*. New York: Atlantic Monthly Press, 1999.

O'Rourke, P. J. *None of My Business: P. J. Explains Money, Banking, Debt, Assets, Liabilities and Why He's Not Rich and Neither Are You*. New York: Atlantic Monthly Press, 2018.

Oyer, Paul. *Everything I Ever Needed to Know About Economics I Learned from On-Line Dating*. Brighton, MA: Harvard Business Review Press, 2014.

Rosenberg, Nathan, and L. E. Birdzell. *How the West Grew Rich*. New York: Basic Books, 1986.

Schrager, Allison. *An Economist Walks Into a Brothel (and Other Unexpected Places to Understand Risk)*. New York: Penguin, 2019.

Sirico, Robert. *In Defense of the Free Market*. Washington, D.C.: Regenery, 2012.

Skousen, Mark. *The Making of Modern Economics (3rd ed.)*. Oxfordshire: Routledge, 2016.

Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*. Library of Economics and Liberty,

1759. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html>.

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Library of Economics and Liberty, 1776. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>.

Sowell, Thomas. *Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy*, 5th Edition. New York: Basic Books, 2015.

Sowell, Thomas. *Economic Facts and Fallacies*. New York: Basic Books, 2011.

Sowell, Thomas. *Applied Economics: Thinking Beyond Stage One*. New York: Basic Books, 2009.

Tamny, John. *Popular Economics: What the Rolling Stones, Downton Abbey, and LeBron James Can Teach You About Economics*. Washington, D.C.: Regenery, 2015.

Tomasi, John. *Free Market Fairness*. Princeton: Princeton, 2012.

Velez-Hagan, Justin. *The Common Sense Behind Basic Economics: A Guide for Budding Economists, Students, and Voters*. Washington, D.C.: Lexington Books, 2015.

Wheelan, Charles. *Naked Economics: Undressing the Dismal Science*. New York: W. W. Norton & Company, 2002.

Zitelmann, Rainer. *The Power of Capitalism*. London: LID Publishing, 2019.

Відеоматеріали

До цієї книги ми включили посилання на численні відеоролики. Це, звичайно, лише незначна частка доступних для перегляду відео; до того ж, нові відео з'являються щодня. Для пошуку та перегляду нових відеоматеріалів ми рекомендуємо такі сайти:

<http://www.econlib.org/videos/>

<https://reason.com/video/>

<https://mru.org/everyday-economics>

<https://www.izzit.org/shorts/index.php>

<https://www.freetochoosenetwork.org/>

<https://fee.org/shows>

<https://bfi.uchicago.edu/insights/multimedia/>

<http://www.yadayadayadaecon.com/>

<https://wetheeconomy.com/films/>

<https://humanprogress.org>

<http://www.bazinganomics.com/>

<https://www.youtube.com/c/SolmanClassroom/videos>

<https://www.johnstossel.com/videos/>

<https://fedsoc.org/commentary/videos?category=short-videos>

<http://economicsoftheoffice.com/all/>

<http://broadwayeconomics.com/>

<https://standupeconomist.com/>

Ми знову запрошуємо вас на наш сайт, де час від часу ми будемо публікувати перелік нових відеоматеріалів, які нам особливо сподобались. А ви не забувайте ділитися з нами тими відео, що сподобались вам!

Глосарій

Акціонер: (те саме, що й **Пайовик**^(?)) фізична особа або установа (включно з компанією), що на законних підставах володіє однією або кількома акціями в державній або приватній компанії. Кожна акція представляє однакову частку володіння підприємством. ↩

Акціонерний капітал: сукупність часток (акцій) у капіталі компанії. Компанії залучають кошти через випуск акцій, які надають їхнім власникам право на пропорційну частку в прибутку фірми. Власники акцій не несуть відповідальності за борги компанії, що перевищують їхні початкові інвестиції. Однак немає гарантій, що в майбутньому власники або повернуть свої початкові інвестиції, або отримають дохід. ↩

Акція: правовий інструмент, який надає його власнику (акціонеру) право голосу щодо дій, які вчиняються компанією. Кожен акціонер має голос, рівний кількості наявних у нього акцій, поділених на загальну кількість випущених компанією акцій. Акція насправді є часткою запасів. Термін «запаси» зберігся із часів найпершої корпорації. До її складу входили торговельні компанії, і «запаси» в буквальному сенсі означали запаси товарів, призначених для продажу. ↩

Альтернативні витрати: найдорожчий альтернативний товар або вид діяльності, яким потрібно пожертвувати внаслідок вибору іншого варіанту. ↩

Банкрутство: визнання судом нездатності боржника погасити борг перед кредитором. ↩

Бартерна система: обмін товарів або послуг безпосередньо на інші товари або послуги без використання грошей. ↩

Бідність: стан або умови, в яких людині або громаді бракує фінансових ресурсів і предметів першої необхідності для забезпечення мінімально прийняттого рівня життя. ↩

Біржовий маклер: особа або компанія, що купує і продає акції та облігації для інших осіб. ↩

Бюджет: очікувані доходи й заплановані витрати за статтями за певний період. ↩

Бюджетний дефіцит: сума, на яку сукупні державні видатки перевищують сукупні надходження до бюджету протягом певного періоду, зазвичай, одного року. ↩

Валовий внутрішній продукт (ВВП): ринкова вартість усіх товарів і послуг, вироблених у країні протягом певного періоду для кінцевого (а не проміжного) використання. ВВП є мірою як доходу, так і обсягу виробництва. ↩

Валютний курс: ціна одиниці іноземної валюти на внутрішньому ринку. Наприклад, якщо для придбання однієї української гривні потрібно 0,035 долара, то валютний курс دلار-гривня становить 0,035. ↩

Венчурний капіталіст: фінансовий інвестор, який спеціалізується на наданні позик підприємцям із перспективними бізнес-ідеями. Ці ідеї часто мають потенціал для швидкого зростання, але одночасно зазвичай є дуже ризикованими й тому не відповідають критеріям для отримання під них кредитів комерційних банків. ↩

Верховенство права: чітке розуміння того, що всі підпорядковуються одним і тим самим законам; принцип, який унеможливорює прийняття якимись особами законів, яких їм не обов'язково дотримуватись. ↩

Взаємний (пайовий) фонд: суб'єкт господарювання, що об'єднує кошти інвесторів і спрямовує їх в інвестиції різних категорій. Існують різноманітні види взаємних фондів, зокрема фонди акцій, фонди облігацій, інвестиційні фонди нерухомості та фонди грошового ринку. ↩

Взаємний інвестиційний фонд під управлінням: взаємний інвестиційний фонд, що має керівника інвестиційним портфелем — «експерта», який вирішує, які акції тримати в портфелі, а які слід продати чи купити. Керівнику зазвичай допомагають аналітики. ↩

Взаємний інвестиційний фонд: компанія, що об'єднує кошти інвесторів і використовує їх для придбання пакету акцій. Взаємні фонди дають змогу навіть дрібним інвесторам володіти диверсифікованим портфелем акцій. ↩

Виробничі ресурси: ресурси, що використовуються для виробництва товарів і послуг (як-от природні ресурси, людські ресурси та капітальні блага). ↩

Відкриті ринки: ринки, на які постачальники можуть виходити без отримання дозволу від державних органів. ↩

Відсоток (частка) дефолтів за іпотечними кредитами: відсоток іпотечних кредитів, за якими позичальник на дев'яносто й більше днів прострочив платежі за кредитом або за якими розпочато процес звернення стягнення на предмет іпотеки. Цю частку іноді називають рівнем серйозних прострочень. ↩

Вільна торгівля: наявність у людей можливостей здійснювати економічні трансакції з людьми з інших країн без обмежень з боку держави або іншого регулятора. ↩

Вторинні ефекти: наслідки економічних змін, які можна визначити не відразу, а відчути лише з плином часу. ↩

Гіперінфляція: ситуація, коли ціни на всі товари та послуги в національній економіці виходять із-під контролю та стрімко зростають. До цього часу не стихають суперечки про те, коли саме швидка інфляція переростає в гіперінфляцію (при зростанні цін на 50% або навіть на 100% протягом року). ↩

Гіпотеза випадкового блукання: гіпотеза, згідно з якою поточні ціни акцій уже віддзеркалюють усю відому інформацію про майбутнє. Тому майбутній рух цін на акції визначатиметься неочікуваними подіями, що спричинять непередбачувані або випадкові зміни цін. ↩

Гра з нульовою сумою: ситуація в теорії ігор, за якої виграш однієї людини еквівалентний програшу іншої, тобто чиста зміна рівня багатства або вигоди є нульовою.

На фінансових ринках прикладами ігор із нульовою сумою є опціони та ф'ючерси, якщо не враховувати трансакційні витрати. ↩

Гранична вигода: зміна загальної вартості або вигоди внаслідок такої дії, як споживання додаткової одиниці товару або послуги. Вона віддзеркалює максимальну суму, яку особа, що розглядає можливість цієї дії, готова за неї заплатити. ↩

Гранична норма оподаткування: відсоток, який потрібно заплатити у вигляді податку з кожного додаткового долара (чи іншої валюти) доходу, що перевищує певний мінімум. Саме гранична норма оподаткування має значення при прийнятті особистих рішень. ↩

Граничний: термін, який використовується для опису наслідків зміни поточної ситуації. Наприклад, граничні витрати — це вартість виробництва додаткової одиниці продукції з огляду на наявні виробничі потужності виробника та поточну продуктивність. ↩

Граничні витрати: зміна загальної вартості внаслідок такої дії, як виробництво додаткової одиниці продукції. ↩

Гроші: загальновизнаний покупцями та продавцями засіб остаточного платежу за товари й послуги; гроші слугують засобом обігу, засобом накопичення та мірою вартості. Властивості грошей — портативність, стабільність вартості, рівномірність, довговічність та прийнятність. ↩

Грошово-кредитна (монетарна) політика: цілеспрямований контроль держави за обсягом пропозиції грошей і, в деяких випадках, за умовами кредитування. Ця політика створює умови для ринкового обміну. ↩

Депозитні сертифікати (CD): ощадні сертифікати з фіксованою датою погашення та визначеною фіксованою процентною ставкою, що можуть випускатися в будь-якому номіналі, крім мінімальних інвестиційних вимог. Такі інструменти обмежують доступ до коштів до настання терміну погашення інвестиції. Термін «депозитні сертифікати» використовується в США. Подібні інструменти існують у більшості країн, хоча їх назва може відрізнятися. В ЄС вони відомі під назвою «депозити з фіксованою процентною

ставкою» або «термінові депозитні вклади». ↩

Державна облігація: борговий цінний папір, який випускається державою з метою фінансування державних видатків. До облігацій федерального уряду США належать ощадні облігації, скарбничі (казначейські) облігації, в також скарбничі (казначейські) облігації, захищені від інфляції (Treasury inflation-protected securities — TIPS). ↩

Державне підприємство: юридична особа, створена державою з метою участі в комерційній діяльності від імені держави. ↩

Державне регулювання: правила (встановлені державою), що регулюють спосіб ведення комерційної діяльності. ↩

Державний борг: сума боргових зобов'язань держави у вигляді випущених облігацій державної позики, за якими сплачуються проценти. Ця сума є віддзеркаленням кумулятивного впливу бюджетного дефіциту і профіциту. ↩

Дефіцит: умови, за яких кількість товару, що пропонується виробниками для продажу, менша за кількість, необхідну покупцям, внаслідок того, що держава встановила ціну нижче рівноважної. ↩

Децентралізація [державної влади]: передача повноважень від центральних органів влади до місцевих. ↩

Диверсифікація: стратегія інвестування в декілька різних компаній, галузей та інструментів на кшталт акцій, облігацій і нерухомості з метою зведення до мінімуму ризиків, які супроводжують усі види інвестування. ↩

Дивіденд: прибуток (частина прибутку) компанії, що виплачується власникам її акцій. ↩

Домогосподарство: група людей (часто — сім'я), що живуть разом. ↩

Дохід фізичної особи: сукупний дохід, отриманий домашніми домогосподарствами та некорпоративними підприємствами. ↩

Економіка: наука про те, як люди, уряди, підприємства та інші організації роблять вибір, який впливає на розміщення та розподіл обмежених ресурсів. ↩

Економічна ефективність: ситуація, що виникає, коли (1) здійснюються всі види діяльності, які приносять більше вигод, ніж витрат; і (2) не здійснюється жоден вид діяльності, де витрати перевищують вигоди. ↩

Економічне зростання: збільшення реального валового внутрішнього продукту (реальної вартості продукції та послуг, вироблених за певний період у певній економіці) між конкретними проміжками часу. ↩

Економічне процвітання: постійне збільшення доходу на душу населення та підвищення рівня життя. ↩

Економічні інститути: правові, регуляторні й монетарні норми, закони та звичаї, що впливають на гарантії прав власності, виконання договорів та обсяги торгівлі. Вони чинять значний вплив на понесені сторонами трансакційні витрати, особливо коли торгові партнери не знають один одного. ↩

Економічно ефективний: діяльність є економічно ефективною, коли цінність результату діяльності перевищує суму витрачених на цю діяльність коштів. ↩

Експорт: товари та послуги, що виробляються в країні та продаються іноземним покупцям. ↩

Ефект впливу організованих груп на уряд: упередженість політичного процесу на користь ухвалення програм, які надають суттєві індивідуальні вигоди добре організованим групам впливу коштом невеликих індивідуальних витрат основної маси виборців. Існує тенденція до ухвалення таких програм навіть за умови їхньої неефективності. ↩

Ефект масштабу: скорочення витрат компанії на одиницю продукції, що стає можливим завдяки значним обсягам виробництва великих підприємств. ↩

Ефект недалекоглядності: нераціональний розподіл ресурсів, який відбувається через упередженість дій державного сектору (1) на користь пропозицій, що приносять чітко визначені сьогочасні вигоди, але майбутні витрати на їхню реалізацію складно визначити; та (2) проти пропозицій із чітко визначеними поточними витратами, але менш конкретними та менш очевидними майбутніми вигодами. ↩

Ефект раціонального незнання (невігластва): незнання виборців, яке виникає внаслідок того, що людям видається малоімовірним, що їхні голоси можуть бути вирішальними. Тому вони демонструють раціональну поведінку, не маючи стимулу шукати інформацію, щоб зробити обдуманий вибір. ↩

Ефективна річна ставка доходу: сума складних відсотків, нарахована на суму коштів за 12-місячний період. ↩

Закон «Про захист пацієнтів і доступну медичну допомогу» (Patient Protection and Affordable Care Act — PPACA): більш відомий як «Закон про доступну медичну допомогу» або Обамасаре, це знаковий закон про реформу сфери охорони здоров'я, підписаний президентом Бараком Обамою у 2010 році. ↩

Закон попиту: принцип, який стверджує, що існує обернена пропорційна залежність між ціною товару та його кількістю, яку покупці готові придбати, якщо інші фактори залишаються сталими. Що більша ціна, то менше товару купують споживачі. Зі зниженням ціни товару вони купують його більше. ↩

Закон порівняльних переваг: принцип, який пояснює, як люди, підприємства, регіони або країни можуть збільшувати обсяг виробництва та отримувати взаємні вигоди від торгівлі. Згідно із цим принципом кожен спеціалізується на виробництві тих товарів, які може виробляти дешево (тобто з низькими альтернативними витратами), та обмінює ці товари на інші, виробництво яких пов'язане з високими альтернативними витратами. ↩

Закон пропозиції: принцип, який стверджує, що існує пряма пропорційна залежність між ціною товару та його кількістю, яку виробники готові запропонувати, коли інші фактори залишаються сталими. Що більша ціна товару, то більшу його кількість пропонують виробники. Зі зниженням ціни вони пропонують менше товару. ↩

Закону Смута — Гоулі про мита: закон, прийнятий у США в червні 1930 року, що підвищив митні ставки приблизно на 50%. Інші країни вжили заходи у відповідь, і обсяги міжнародної торгівлі різко скоротилися. Цей закон став основним чинником, який зумовив Велику депресію. ↩

Заощадження: частина доходу після сплати податків, яка не витрачається на споживання. ↩

Застій економіки (стагнація): ситуація, за якої економіка залишається на одному рівні, не відбувається її зростання та розвитку. ↩

Захисна функція (держави): система норм і законів, які захищають людей та їхню власність від збитків, пов'язаних із застосуванням сили, шахрайством або крадіжками. ↩

Збалансований бюджет: стан державних фінансів, при якому поточні надходження держави від податків, зборів та інших джерел дорівнюють поточним державним видаткам. ↩

Збитки: сума, на яку витрати на пропонований товар або послугу перевищують дохід (виторг) від їх реалізації. Збитки — це покарання за неефективне використання ресурсів. У цьому випадку цінність виробленого товару або наданої послуги менше альтернативної вартості використаних ресурсів. ↩

Знецінення (капіталу): зниження вартості активу або валюти. ↩

Зовнішні ефекти (екстерналії): побічні вигоди або втрати, що виникають внаслідок певної діяльності та впливають на добробут зовнішніх сторін без їхньої згоди. Якщо

побічні ефекти позитивні, їх також називають зовнішніми вигодами. Ефекти, що негативно впливають на зовнішні сторони, також називають зовнішніми витратами. ↩

Імпорт: товари та послуги, вироблені іноземними виробниками, але придбані вітчизняними покупцями. ↩

Імпортна квота: певний граничний обсяг (максимальна кількість або вартість товару), який дозволено імпортувати в країну протягом певного періоду. ↩

Інвестиційний портфель: сукупність заощаджень, інвестицій і матеріальних активів, наприклад об'єктів нерухомості, що належить фізичній особі або фінансовій установі. ↩

Інвестиційні товари: товари та/або об'єкти, придбані або побудовані з метою отримання майбутніх економічних вигод (наприклад, орендні житлові будинки, фабрики, кораблі, дороги). Їх також часто називають капітальними благами. ↩

Інвестиція: придбання, створення, освоєння або розвиток капітальних ресурсів, включно з людським та іншими видами капіталу. Інвестиції збільшують пропозицію капіталу. ↩

Індекс Standard & Poor's (S&P) 500: фондовий індекс, у кошик якого включено акції п'ятисот акціонерних компаній, які найбільш повно характеризують ринок акцій загалом. Індекс S&P 500 враховує вартість понад 70% усіх акцій США. ↩

Індексний взаємний інвестиційний фонд: взаємний інвестиційний фонд, який володіє портфелем акцій у співвідношенні, що відповідає фондовим індексам широкого ринку на кшталт індексу S&P 500. Накладні витрати цих фондів зазвичай досить низькі завдяки низьким витратам на аналіз окремих активів і біржові торги. Вартість акцій взаємного фонду змінюється пропорційно індексу, до якого прив'язаний фонд. ↩

Індексний фонд: тип взаємного фонду, портфель якого складається з акцій у тих самих пропорціях, у яких ці акції представлені в індексах фондового ринку на кшталт індексу Standard & Poor's 500 (S&P 500). ↩

Іноземні інвестиції: інвестиції компанії або фізичної особи з іншої країни в активи або в частку участі в компанії у вашій країні. ↩

Інфляція: тривале зростання загального рівня цін на товари та послуги. Під час інфляції купівельна спроможність грошової одиниці, наприклад гривні, знижується. ↩

Іпотечна криза 2008–2009 років: суттєве зниження цін на житло в багатьох країнах приблизно в один і той самий час. З 2007 по 2010 роки ціни на житло в Ірландії впали приблизно на 35%, а в США за той самий період — приблизно на 16%. Це зниження призвело до того, що будинки багатьох позичальників тепер мали від'ємну вартість (ринкова ціна за вирахуванням непогашеної іпотеки). Багато позичальників вирішили припинити виплати за іпотечними кредитами, внаслідок чого банки в усьому світі зазнали проблем, і державам довелося надавати їм фінансову допомогу в тій чи іншій формі. ↩

Іпотечний кредит (іпотека): інструмент, який використовується для позичення коштів під заставу певного активу, як-от будинку. Актив використовується як забезпечення за кредитом. Якщо позичені кошти не будуть виплачені в обіцяні строки, кредитор може звернути стягнення на актив і використати виторговані від продажу кошти для сплати непогашеного залишку кредиту. ↩

Іпотечні кредити типу «Alt-A»: кредити, що надаються за наявності невеликої кількості документів і/або підтверджень доходу, працевлаштування позичальників, а також інших показників здатності погасити такий кредит. Оскільки документації мало, такі кредити вважаються ризикованими. ↩

Капіталізм: економічна, політична й соціальна система, за якої нерухоме майно, комерційні та промислові підприємства належать приватним особам і використовуються для отримання максимально можливого прибутку успішними організаціями й людьми. ↩

Капітальні інвестиції: витрати на зведення будівель, виробництво машин, інструментів та іншого обладнання, що сприятимуть підвищенню продуктивності в майбутньому. ↩

Комісійна винагорода рієлтора: винагорода, що виплачується агентіві з нерухомості або маклеру за їхні послуги — іноді це відсоток від ціни продажу, а іноді сума, що розраховується іншим методом. ↩

Конкуренція: динамічний процес суперництва між сторонами, як-от постачальниками ресурсів або виробниками, кожна з яких намагається надати кращі пропозиції покупцям з огляду на якість, ціну та інформацію про продукт. Конкуренція передбачає відкритий вхід на ринок. Потенційним постачальникам не потрібно отримувати дозвіл від держави для того, щоб вийти на ринок. ↩

Конституція: сукупність основних принципів або встановлених прецедентів, згідно з якими здійснюється управління державою або іншою організацією. ↩

Контроль за рівнем цін: дії держави, якими вона регулює ціни. Ціни можуть встановлюватися як вище, так і нижче того рівня ціни, який би встановився на ринку. ↩

Корпоративні акції: тип часткової участі інвестора в компанії або корпорації. Кожна акція, що належить інвестору, є пропорційною часткою участі в компанії, хоча кредитори цієї компанії мають пріоритетне право у разі виникнення вимог щодо активів або прибутку. ↩

Корпорація: юридична особа, яка має права та привілеї окремої особи щодо володіння майном, отримання кредитів і підписання контрактів. Термін походить від латинського слова «corpus», що означає «тіло». А англійське слово «incorporate» буквально означає «утворювати тіло». ↩

Кредит, забезпечений неповноцінними активами (субстандартний кредит): кредит, який надається позичальнику з поганою кредитною історією або з неповним пакетом документів щодо підтвердження його/її доходу, відомостей про трудову діяльність та інших показників платоспроможності. Процентні ставки за субстандартними кредитами зазвичай вищі, ніж за стандартними. Важливою оцінкою, що допомагає визначити розмір процентної ставки для позичальника, є «кредитний рейтинг», який складається незалежною установою, що відстежує кредитні історії позичальників. ↩

Кредитна картка: випущена фінансовою установою картка, що дозволяє своєму власнику брати кошти в борг. Ці кошти можна використовувати для оплати товарів і послуг. Кредитні картки випускаються з умовою, що власник картки поверне позичену суму плюс відсотки за користування, розмір яких узгоджено сторонами. ↩

Кумівський капіталізм: ситуація, за якої існує інститут ринків, але на розподіл ресурсів, а також на прибутки та збитки підприємств істотно впливають політичні рішення, а не інтереси споживачів і ринкові механізми. Діяльність підприємств значною мірою залежить від державних субсидій, державних замовлень і державного регулювання. Багато підприємств, своєю чергою, використовують фінансові внески та інші форми політичного сприяння, щоб конкурувати за протекцію з боку держави. ↩

Ліцензування професійної діяльності: вимога щодо отримання від держави дозволу на право ведення певної підприємницької або професійної діяльності. ↩

Лобіст: «лобіювати» в політичному контексті означає домагатися, щоб законодавці приймали норми або закони, вигідні певній групі з особливими фінансовими чи іншими інтересами. «Лобі» — це група людей, які прагнуть чинити вплив на політиків або державних чиновників з метою розв'язання певного питання. Окремий член такої групи називається «лобістом». Цей термін походить від практики звертатися до законодавців у вестибюлях або лобі будівель законодавчих органів. ↩

Людський капітал: здібності, навички й здоров'я людей, які роблять внесок у поточне та майбутнє виробництво продукції. Інвестиції в навчання та освіту можуть збільшити пропозицію людського капіталу. ↩

Малорозвинені країни: країни з низьким доходом на душу населення, низьким рівнем освіти, високим рівнем неписьменності та широким використанням методів виробництва, які в країнах із високим рівнем доходу переважно вважаються застарілими. Іноді малорозвинені країни також називають країнами, що розвиваються. ↩

Маркетинг: діяльність компанії, пов'язана з купівлею та продажем товару або послуги. Маркетинг охоплює рекламу, продаж і постачання товарів людям. ↩

Мито: податок, який накладається на товари, що імпортуються в країну. ↩

Міжнародна торгівля: див. **Вільна торгівля**^(?). ↩

Мінімальна заробітна плата: встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником годинну норму праці. ↩

Монополія: тип побудови ринку, що характеризується (1) наявністю одного продавця певного товару за відсутності належних його замінників; (2) існуванням високих бар'єрів для входу на ринок цього товару будь-яких інших компаній. ↩

Моральний ризик: ситуація, за якої забезпечення захисту від ризику збільшує поширеність ризикованої поведінки, оскільки потенційні негативні наслідки таких дій зменшуються. ↩

Нагромадження капіталу: зведення будівель, виробництво техніки, інструментів та іншого обладнання, що сприятиме підвищенню продуктивності в майбутньому. Цей термін також може застосовуватися до зусиль щодо підвищення рівня знань і кваліфікації працівників (людського капіталу), завдяки чому їхня продуктивність у майбутньому зросте. ↩

Надлишок товару (на ринку): умови, за яких кількість товару, що пропонується виробниками для продажу, перевищує кількість, яку придбають покупці, внаслідок того, що держава встановила ціну вище рівноважної. ↩

Національний дохід: сукупний дохід, отриманий громадянами країни протягом певного періоду. ↩

«Невидима рука» [ринку]: тенденція, згідно з якою ринкові ціни спрямовують людей, які переслідують власну вигоду, на здійснення діяльності, що сприяє економічному добробуту суспільства. ↩

Неплатоспроможність: критичний фінансовий стан, в якому фізична або юридична

особа нездатна розрахуватися за взятими на себе фінансовими зобов'язаннями. Такий стан може бути спричинений браком ресурсів (активів) або нездатністю перевести ці ресурси в готівку (неліквідністю). ↩

Нижня межа ціни («ціна підлоги»): встановлена державою мінімальна ціна, яку покупці повинні заплатити за товар або ресурс. ↩

Номінальна дохідність: дохідність активу в грошовому вимірі. На відміну від реальної дохідності, вона не враховує змін загального рівня цін (інфляцію). ↩

Облігація: зобов'язання повернути основну суму боргу (позичені кошти) разом із відсотками у встановлені строки в майбутньому. Такі організації, як корпорації та уряди, випускають облігації як спосіб запозичення у власників облігацій. ↩

Обмеженість ресурсів: умови, за яких люди хотіли б мати більше якогось блага або ресурсу, ніж його наявна кількість у природі. Майже все, що ми цінуємо, існує в обмеженій кількості. ↩

Обсяг виробництва: кількість товару, виробленого людиною, машиною, фабрикою, країною тощо. ↩

Основний капітал: створені людиною ресурси (як-от інструменти, обладнання та споруди), що використовуються для виробництва інших товарів та послуг. Ці ресурси збільшують можливості виробництва в майбутньому. ↩

Ощадний план: об'єднаний інвестиційний рахунок, що відкривається роботодавцем і дає працівникам змогу відкладати частину своєї заробітної плати до оподаткування на майбутню пенсію або інші довгострокові цілі, як-от на оплату навчання в коледжі або придбання житла. ↩

Ощадний рахунок: рахунок у банку або аналогічній фінансовій організації, який приносить відсотки. ↩

Пайовик: див. **акціонер**^(?). ↩

ПДВ: податок на додану вартість, вид податку, що сплачує особа, яка купує товари та послуги. ↩

Первинний внесок: сума коштів, яку ви сплачуєте в момент придбання товару, але яка становить лише частину його загальної вартості. ↩

Підприємець: людина, яка приймає рішення з метою одержання прибутку, бере на себе ризик розробки інноваційних підходів і продуктів, очікуючи, що це принесе прибуток. Діяльність успішного підприємця підвищує цінність ресурсів. ↩

Податкова знижка: якщо сума, яку ви витрачаєте, звільнена від оподаткування, її можна вирахувати із загальної суми доходу, з якої ви повинні сплатити податок. ↩

Поділ праці: спосіб розподілу процесу виробництва товару на низку конкретних завдань, кожне з яких виконує окремий працівник. ↩

Політика «діжок із салом» (електоральні маніпуляції субвенціями): державні проекти або асигнування, що приносять серйозні вигоди патронату. Часто такі проекти включають до законів, не пов'язаних із використанням цих коштів. ↩

Політичний цикл ділової активності: діловий цикл, який насамперед є наслідком маніпулювання інструментами політики (фіскальної політики, монетарної політики) з боку чинних політиків, які сподіваються стимулювати розвиток економіки безпосередньо перед виборами та в такий спосіб підвищити шанси на переобрання — свої та своєї партії. ↩

Посередники: люди, які купують і продають товари чи послуги або укладають торговельні угоди. Посередники зменшують трансакційні витрати. ↩

«Послуга за послугу»: обмін голосами між політиками для забезпечення взаємної політичної підтримки у вирішенні важливих для кожного з них питань. ↩

Поточний рахунок: депозитний рахунок у фінансовій установі, власник якого може вільно знімати й вносити на нього кошти. Такі рахунки також називають рахунками до запитання або розрахунковими; поточні рахунки дуже ліквідні. ↩

Права приватної власності: права власності, якими володіють виключно власник або група власників і які можуть бути передані іншим особам на розсуд власника. ↩

Прибуток: сума, на яку доходи перевищують собівартість виробництва. До складу собівартості включається альтернативна вартість усіх ресурсів, що використовуються у виробничому процесі, зокрема тих, які належать компанії. Прибуток виникає лише тоді, коли вартість виробленого товару або послуги вища, ніж вартість ресурсів, необхідних для їхнього виробництва. ↩

Приватні інвестиції: приплив витрат приватного сектору на довготривалі активи (інвестиції в основний капітал) і на приріст запасів (інвестиції в запаси) протягом певного періоду. Ці витрати збільшують наші можливості надавати вигоди споживачам у майбутньому. ↩

Привласнення: отримання певних речей через вилучення їх в інших. ↩

Приплив капіталу: витрачання коштів іноземними інвесторами на внутрішні акції, облігації та інші активи держави. ↩

Проблема (інтереси) організованих груп впливу: інтереси, що приносять суттєві індивідуальні вигоди невеликій організованій меншості, одночасно змушуючи багатьох інших виборців нести невеликі індивідуальні витрати. ↩

Провал державної влади (фіаско держави): ситуація, за якої структура стимулів така, що політичний процес, зокрема демократичне прийняття політичних рішень, спонукає людей до вчинення дій, які шкодять економічній ефективності. ↩

Провал ринку (фіаско ринку): ситуація, за якої структура стимулів така, що ринки спонукають людей до діяльності, несумісної з економічною ефективністю. ↩

Продуктивна функція (держави): забезпечення державою (1) правового та грошово-кредитного середовища для безперебійної роботи ринків, а також (2) певних благ, які важко забезпечити за допомогою ринкових механізмів. ↩

Продуктивність: середній обсяг продукції, що виробляється на одного працівника протягом певного періоду часу; зазвичай вимірюється як обсяг продукції, виготовленої за годину роботи. ↩

Промислова політика: державний план, розроблений з метою стимулювання розвитку промисловості загалом або її окремих галузей. ↩

Пропозиція грошей: пропозиція високоліквідних (легкодоступних) активів, які використовуються для здійснення купівель. До пропозиції грошей зазвичай належать валюта й залишки коштів на поточних рахунках. За іншими, ширшими визначеннями до неї відносять також активи, які можна легко перетворити на засоби платежу, наприклад залишки на ощадних рахунках. Слід зауважити, що кредитні картки не є частиною пропозиції грошей. Якщо борг за такими картками погашається в кінці місяця, то врахування цих коштів означатиме подвійне врахування залишків на поточних рахунках. Цікаві дискусії точаться щодо того, чи почнуть центральні банки відносити біткоїн (та інші кібергроші) до пропозиції грошей, і якщо так, то коли. ↩

Протекціоністські тарифи (захисні мита): податок, призначений для підвищення цін на імпорتنі товари та для захисту галузей промисловості країни від іноземних конкурентів. ↩

Профіцит бюджету: сума, на яку сукупні надходження до бюджету перевищують сукупні державні видатки протягом певного періоду, зазвичай, одного року. ↩

Реальна вартість: вартість, скоригована на інфляцію. ↩

Рентоорієнтована поведінка: дії окремих осіб або груп особливих інтересів, спрямовані на таке реформування державної політики, щоб доходи прямо або опосередковано перерозподілялися на їхню користь. ↩

Реформа: дії держави, що запроваджують зміни в якійсь сфері (особливо зміни якогось інституту або практики) з метою її вдосконалення. ↩

Рецесія: спад економічної активності, що характеризується зменшенням реального валового внутрішнього продукту (ВВП). Згідно з емпіричним правилом, економісти визначають рецесію як послідовне зниження реального ВВП два квартали поспіль. ↩

Ринкова економіка: економічна система, в якій економічні рішення й утворення цін на товари та послуги визначаються виключно сукупною взаємодією окремих громадян і підприємств країни. Втручання держави або централізоване планування практично відсутні. ↩

Ринкові сили: інформація та стимули, що передаються за допомогою ринкових цін; прибутки та збитки, що мотивують покупців і продавців до координації своїх рішень. ↩

Ринок капіталу: широкий термін для різноманітних ринків, на яких відбуваються купівля та продаж інвестиційних інструментів, як-от акцій та облігацій. ↩

Ринок праці (ринок робочих місць): середовище формування попиту та пропозиції на робочу силу, де працівники забезпечують пропозицію, а роботодавці — попит. Працівники й роботодавці взаємодіють між собою — роботодавці конкурують за найбільш кваліфіковані кадри, а працівники — за кращі умови роботи й оплати праці. ↩

Ринок: абстрактне поняття, що слугує для позначення торговельних угод між покупцями й продавцями. Ці угоди лежать в основі механізмів попиту та пропозиції. ↩

Рівновага: ситуація, за якої протилежні сили попиту та пропозиції знаходяться в рівновазі. Якщо ринок перебуває в рівновазі, рішення споживачів і виробників приходять до взаємного узгодження, і обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції за рівноважною ринковою ціною. ↩

Робоча сила: це сукупна кількість працюючих осіб і зареєстрованих безробітних. Ці дві

групи населення разом складають поточну пропозицію робочої сили. ↩

Роздування цін: ситуація, коли продавець піднімає ціни на товари, послуги або сировину до рівня, що значно перевищує розумний або справедливий. Вважається, що роздування цін має експлуататорський характер і є неетичною практикою. ↩

Самозайнята особа: фізична особа, що працює на себе, а не на роботодавця, який платить їй заробітну плату. ↩

Сертифікат грошового ринку: різновид депозитного продукту, за допомогою якого банк або кредитна установа інвестують ваші гроші в різні активи. ↩

Сертифікація: процедура підтвердження освіти, навчання або іншої кваліфікації особи. На відміну від ліцензування, сертифікація не забороняє несертифікованим особам конкурувати на ринку. ↩

Система стимулів: різні типи винагород, що пропонуються для заохочення до певного способу дій, і різні типи чинників, що спрямовуються на знеохочення до альтернативного способу дій. ↩

Скарбничі (казначейські) облігації, захищені від інфляції (TIPS): облігації, індексовані на показник інфляції, що випускаються Міністерством фінансів США. Виплати за цими облігаціями (як погашення основної суми, так і виплата відсотків за купонами) коригуються залежно від темпів інфляції, для того щоб зміна цих темпів не впливала на реальну дохідність облігацій. TIPS випускаються в США із січня 1997 року. ↩

Скарбничі зобов'язання (короткострокові): вид державного зобов'язання сплатити власнику цінного паперу визначену суму коштів із відсотками після настання терміну платежу. Скарбничі зобов'язання використовуються для управління коливаннями короткострокових потреб держави в грошових ресурсах. ↩

Складні відсотки: відсотки, що нараховуються не лише на основну суму вкладу, а й на

раніше отримані відсотки. ↩

«Сміттєві» облігації: облігації з високим рівнем ризику, що зазвичай випускаються компаніями без солідної репутації; через ризикованість ці облігації передбачають високу процентну ставку. ↩

Соціалізм: сукупність поглядів, згідно з якими всі люди рівні й повинні мати рівну частку в грошових запасах країни, або державно-політичний устрій, заснований на цих поглядах. ↩

Спеціалізація: метод виробництва, за допомогою якого підприємство зосереджується на виробництві обмеженого асортименту товарів для того, щоб досягти вищого рівня продуктивності. ↩

Ставка дохідності на капітал: сума прибутку, яку заробляє інвестиція; обчислюється як відсоток від початково інвестованих коштів. ↩

Стимули: очікувані вигоди від дій. Стимули можуть бути як позитивними (дія винагороджується), так і негативними (дія призводить до покарання). ↩

Страхування: угода, згідно з якою компанія або держава зобов'язуються надати гарантію відшкодування втрат, що виникають унаслідок певних подій (заподіяння збитків, шкоди, хвороби або смерті), коштом страхових фондів, які формуються через сплату страхових внесків. ↩

Субвенції електорату: програми державних видатків, які приносять користь окремим районам, але фінансуються коштом платників податків загалом. Зазвичай витрати на такі програми перевищують вигоди; мешканці району, які отримують вигоди, зацікавлені в цих програмах, оскільки більшу частину витрат оплачують не вони. ↩

Субсидіарність: організаційний принцип, згідно з яким питання мають розглядатися найменшим, найнижчим або найменш централізованим компетентним органом. Політичні рішення, за можливості, повинні прийматися на місцевому рівні, а не центральним

органом влади. ↩

Субсидія: державна виплата або податковий кредит, які надаються виробникам або споживачам певних товарів. Прикладом можуть бути виплати виробникам біоетанолу в США, що становлять близько 1,50 долара за галон. ↩

Суспільний вибір: дослідження процесу прийняття рішень і його впливу на формування та діяльність колективних організацій, наприклад урядів. Загалом принципи та методологія економічної науки застосовуються в політології. ↩

Суспільні блага: блага, що мають дві характерні ознаки: (1) спільність споживання — надання блага одній стороні автоматично робить його доступним для інших; (2) невиключність — важко або практично неможливо вилучити з-поміж споживачів блага тих, хто за нього не платить. ↩

Таємна змова: секретна або незаконна співпраця/змова, особливо з метою обману або введення в оману інших. Групу компаній, залучених до участі в змові, часто називають «картелем». ↩

Творче руйнування: заміна старих продуктів і методів виробництва інноваційними, більш цінними для споживача. Цей процес сприяє економічному зростанню та підвищенню рівня життя. ↩

Тіло кредиту (основна сума боргу): сума позичених коштів. Із цієї суми позичальник буде сплачувати відсотки. ↩

Товари-замінники: товари, подібні за функціональним призначенням. Підвищення ціни на один товар призводить до збільшення попиту на інший, а зниження ціни на один — до зменшення попиту на інший (наприклад, гамбургери й сосиски в тісті, вершкове масло й маргарин, автомобілі Chevrolet і Ford). ↩

Торговець (комерсант): особа або компанія, що займаються гуртовою торгівлею, зокрема ті з них, які мають торговельні відносини з іноземними країнами або постачають

товари для певної галузі. ↩

Трансакційні витрати: час, зусилля та інші ресурси, необхідні для пошуку товарів або послуг, обговорення умов і здійснення обміну ними. ↩

Трансфертні платежі: виплати, які здійснюються державою фізичним особам і підприємствам і які не є платою за придбані в отримувачів товари чи послуги. Це кошти, що стягуються (у вигляді податків) з одних і передаються іншим. ↩

Участь у капіталі: частка в акціонерному капіталі компанії. Передбачає часткове володіння компанією. ↩

Фаворитизм: несправедлива підтримка, що надається одній особі або групі, особливо з боку представників влади. ↩

Фактор виробництва (виробничий ресурс): ресурс, що використовується для виробництва економічних товарів і послуг. Прикладами можуть бути природні ресурси, праця, навички, підприємницький хист і капітал. Історія людства віддзеркалює нашу боротьбу за перетворення доступних, але обмежених ресурсів на речі, які нам хотілося б мати (економічні блага). ↩

Фінансова установа: компанія, що надає фінансові послуги, як-от: біржі, банки, страхові компанії, взаємні фонди та інвестиційні компанії. ↩

Фінансовий актив: такі активи, як гроші, акції, облігації тощо, на противагу фізичним активам, як-от нерухомість або обладнання. ↩

Фондова біржа: див. **фондовий ринок**^(?). ↩

Фондовий ринок: сукупність ринків і бірж, на яких регулярно відбуваються купівля, продаж і випуск акцій відкритих акціонерних компаній. ↩

Частка відчуження заставленого майна: відсоток іпотечних кредитів, за якими

кредитор розпочав процес вступу у володіння власністю, оскільки позичальник не здійснював щомісячні платежі. ↩

Чековий вклад: вклад, на який можна виписати чек. ↩

Про авторів

Джеймс Д. Гвартні — професор економіки в Університеті штату Флорида, де він очолює кафедру Гаса А. Ставрса для видатних науковців. Він є співавтором популярного підручника з основ економіки *«Економіка: приватний і громадський вибір»* (Cengage South-Western Press, 2017), що витримав уже 16 видань, та базового курсу економіки *«Економіка здорового глузду: про багатство та процвітання для всіх і кожного»* (St. Martin's Press, 2016). Він також є співавтором щорічної доповіді *«Економічна свобода у світі»*, що подає інформацію про відповідність інституцій і державної політики понад 160 країн світу критеріям економічної свободи. Його праці друкувалися в наукових журналах, зокрема в *American Economic Review*, *Journal of Political Economy*, *Southern Economic Journal* та *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. У 1999–2000 роках він обіймав посаду головного економіста Об'єднаного економічного комітету Конгресу США. Він очолював Південну економічну асоціацію та Асоціацію освіти у сфері приватного підприємництва. Свій ступінь доктора філософії у сфері економіки він здобув в Університеті Вашингтону.

Річард Л. Строуп — почесний професор економіки в Університеті штату Монтана та в Університеті штату Північна Кароліна. Свій ступінь доктора філософії він здобув в Університеті Вашингтону. З 1982 по 1984 рік він обіймав посаду директора Управління аналізу політики Міністерства внутрішніх справ США. Пан Строуп публікував статті та виступав із доповідями на теми глобального потепління, регулювання землекористування, археології, а також пропонував заходи щодо вдосконалення природоохоронної політики. Його дослідження допомогли сформувати підхід, відомий нині як захист довкілля на засадах вільного ринку. Він є співавтором популярного підручника з основ економіки *«Економіка: приватний і суспільний вибір»*, що витримав уже 16 видань. Спонсором видання його книжки *«Еко-номіка: що кожен має знати про економіку та довкілля»* (Washington: Cato Institute, 2nd edition, 2016) став Центр дослідження власності та довкілля, у якому він є співзасновником.

Дуайт Р. Лі здобув ступінь доктора філософії в Університеті Каліфорнії у Сан-Дієго в 1972 році. Відтоді він викладав в Університеті Колорадо, Вірджинському політехнічному інституті, Університеті Джорджа Мейсона та Університеті Джорджії, де з 1985 до 2008

року був професором кафедри Ремзі з економіки та приватного підприємництва. З 2008 до 2014 року він був професором Центру глобальних ринків і свободи ім. Вільяма Дж. О'Ніла в Південному методистському університеті в Далласі. Нині він є старшим науковим співробітником ПМУ та афілійованим науковим співробітником Інституту політекономічних досліджень Державного університету Болл. Своїми дослідженнями професор Лі охопив цілий ряд напрямків, зокрема економіку довкілля та природних ресурсів, економіку ухвалення політичних рішень, державні фінанси, економіку права, а також економіку праці. Протягом своєї кар'єри професор Лі опублікував понад 160 статей в наукових журналах, майже 300 статей і коментарів у журналах та газетах, був співавтором чотирнадцяти книг та редактором-співавтором ще п'яти книг. Він читав лекції в університетах та на конференціях по всій території США, а також у країнах Європи, Центральної Америки, Південної Америки, Азії та Африки. Він був президентом Асоціації освіти у сфері приватного підприємництва в 1994–1995 роках та президентом Південної економічної асоціації в 1997–1998 роках.

Тоні Хант Ферраріні — професор кафедри Роберта Пластера з економічної освіти та старший економіст Інституту Хеммонда в Університеті Лінденвуд у Сент-Чарльзі, штат Міссурі. Протягом двох десятиліть вона обіймала посаду професора кафедри Сема М. Коходаса з приватного підприємництва в Університеті Північного Мічигану, у 2015 році була президентом Національної асоціації викладачів економічних дисциплін, і стала першою лауреаткою премії Національної асоціації викладачів економічних дисциплін за досягнення у сфері технологій. Тоні є співавтором книжок *«Учителі теж хочуть бути мільйонерами»* (вийде друком незабаром), *«Економічні епізоди в американській історії»* (2019) і *«Економіка здорового глузду»* (2016). Вона має публікації в авторитетних наукових виданнях і розробляє програми навчання для Ради з економічної освіти, молодіжної освітньої організації Junior Achievement (США) та Інституту Фрейзера (Канада). Її запрошують на виступи університети, національні ради та неприбуткові організації всього світу. Вона розробляє для них програми, проводить семінари та залучає фінансування на здійснення заходів із підвищення рівня економічної грамотності. Ступінь доктора вона здобула в Університеті Вашингтона в Сент-Луїсі.

Джозеф П. Калхун — професор-викладач та директор Центру Ставрса з розвитку освіти у сфері вільного підприємництва та економіки Університету штату Флорида. Нині він викладає курс «Основи економіки», причому його заняття щороку відвідує понад 2000

студентів. На національних конференціях викладачів він регулярно виступає з доповідями про ефективне використання медійних засобів і технологій у викладацькій діяльності. Як рішучий прихильник програм навчання за кордоном, він мав честь викладати у вишах Англії, Італії та Іспанії. Доктор Калхун — лауреат численних нагород у сфері викладання, включно з нагородою за навчання студентів бакалаврських програм Університету штату Флорида. Ступінь доктора він здобув в Університеті Джорджії.

Рендалл К. Файлер — професор економіки Хантерського коледжу та Центру післядипломної освіти Міського університету Нью-Йорка (CUNY), а з 1993 року він є запрошеним професором економіки в CERGE-EI, що є спільним проектом Карлового університету та Академії наук Чеської Республіки. З 1994 року професор Файлер є членом Виконавчого та наглядового комітету CERGE-EI, а також обіймає посаду президента фонду CERGE-EI — найбільшого спонсора економічної освіти в посткомуністичних країнах із перехідною економікою в Центральній і Східній Європі й колишньому СРСР. Він обіймає посаду координатора Глобальної мережі розвитку по Центральній і Східній Європі. Професор Файлер — член ученої ради Міжнародної школи економіки при Тбіліському державному університеті (ISET), Грузія. Він також є науковим співробітником дослідних установ IZA (Бонн) та CESifo (Мюнхен). Професор Файлер здобув ступінь доктора філософії в Принстонському університеті, де він працював у секторі промислових відносин та в управлінні демографічних досліджень. Його дослідження фінансували Національний науковий фонд, програма Європейського Союзу АСЕ, фонд Альфреда П. Слоуна, фонд Фольксваген та Національний фонд підтримки мистецтв; його статті публікували провідні професійні журнали, зокрема *American Economic Review*, *Journal of Political Economy*, *Review of Economics and Statistics*, *European Economic Review*, *Journal of Development Economics*, *Economic Development and Cultural Change* та *Economics of Transition*. Професор Файлер двічі працював у Чеській Республіці як стипендіат Програми імені Фулбрайта, а також як запрошений науковий співробітник в Інституті економіки в Загребі (Хорватія). Його коментарі публікувались у виданнях *Wall Street Journal* та *New York Times*, звучали на каналах *BBC* та *ABC* й у передачі «Доброго ранку, Саудівська Аравіє».

Науково-консультативний комітет

Олег Гаврилишин — доктор філософії в галузі економіки (Массачусетський технологічний інститут), зарубіжний старший науковий співробітник науково-дослідного інституту CASE (Центр соціально-економічних досліджень) у Варшаві, а нині — ад'юнкт-професор Інституту європейських, російських та євразійських досліджень Карлтонського університету. Олег працював радником уряду України, готуючи «Історичний огляд реформ за період після здобуття незалежності» (з 2014 року по жовтень 2016 року). Нині він працює над новою книгою про економіку перехідного періоду, що ставить нове питання: *«Чому деякі країни обрали стратегію раннього та стрімкого реформування, а інші віддали перевагу поступовим змінам?»* Автор розповідь про формування державної політики посткомуністичних країн з погляду безпосереднього учасника цих процесів. У 1991–2007 роках Олег Гаврилишин обіймав посаду заступника директора Європейського департаменту Міжнародного валютного фонду (МВФ), відповідаючи за співпрацю з країнами колишнього Радянського Союзу. Він був заступником виконавчого директора Ради директорів МВФ і певний час обіймав посаду заступника міністра фінансів України.

Джозеф Пелзман здобув ступінь доктора філософії в Бостонському коледжі та, працюючи в Університеті Джорджа Вашингтона, обіймає посади професора економіки та міжнародних відносин, професійного лектора з права та керівника програми післядипломної освіти з економіки. До того, як у 1980 році стати викладачем цього університету, він був науковим співробітником Брукінгського інституту з економічної політики та викладачем Університету Південної Кароліни. Він був головою-засновником Міжнародної вченої ради Міжнародної школи економіки при Тбіліському державному університеті (ISET) (Грузія) (2006–2008) і членом Міжнародної консультативної ради Київської школи економіки (Україна) (2002–2017). Він також є членом Ради директорів Коаліції з торгівлі, допомоги та безпеки (TASC) та Фонду GlobalWorks Foundation у Вашингтоні. Нині він працює шеф-редактором журналу *Global Economy*, а дещо раніше був головою Міжнародної асоціації торгівлі та фінансів.

Борис Цота — професор економічного факультету Загребського університету та керівник програми післядипломної освіти з міжнародної економіки та фінансів. Він

обіймав посади члена Ради директорів Інституту економіки в Загребі (1997–2000) і голови Наглядової ради Співки діячів науки та вищої освіти Республіки Хорватія (2003–2006). Він був членом Ради Хорватського народного банку (2006–2013), спеціальним радником з питань економіки при Президентів Республіки Хорватія (2010–2012) та головою Ради з питань економіки при Президентів Республіки Хорватія (2010–2015).

Наші експерти

Ці люди допомогли адаптувати книгу до особливостей посткомуністичних суспільств, а також забезпечити точність перекладу. Висловлюємо їм щирю вдячність за цінний внесок у цю справу. Однак відповідальність за всі думки та помилки несуть автори.

Зохід Аскарров здобув ступінь доктора філософії в галузі економіки в Університеті Дікіна в Мельбурні, Австралія, і зараз працює викладачем у Міжнародному Вестмінстерському університеті в Ташкенті. Його статті публікувалися в таких журналах, як *World Development*, *European Journal of Political Economy*, *Public Choice*, і *Journal of Housing Economics*. Основна тематика його публікацій — економічний та інституційний розвиток країн із перехідною економікою та пов'язані з ним зовнішні ефекти. Він брав участь у багатьох освітніх і дослідницьких проєктах таких організацій, як ЮНЕСКО, Програма розвитку ООН, Японське агентство міжнародного співробітництва, Фонд миру Сасакава, Університет Дікіна, Антверпенський університет, Маастрихтська школа менеджменту, Німецька академія менеджменту Нижньої Саксонії, Національний інститут державного управління Індонезії. Зохід — одержувач викладацького гранту від фонду CERGE-EI.

Гурген Асланян отримав ступінь доктора філософії в галузі економіки в інституті CERGE-EI (Чехія). Він — доцент Американського університету Вірменії, одержувач викладацького гранту від фонду CERGE-EI і старший науковий співробітник Лабораторії економіки Уральського федерального університету. Гурген працював консультантом в організаціях приватного та державного секторів, зокрема в Центральному банку Вірменії, а також співпрацював як дослідник із Пенсильванським університетом та Академією наук Чехії. Він презентував і публікував свої дослідження в міжнародних виданнях, є лауреатом різних нагород і наразі обіймає посаду президента Вірменської економічної асоціації.

Аїда Гджика здобула ступінь доктора філософії в галузі економіки у Великій Британії, в Стаффордширському університеті, і працює викладачем на факультеті економічних наук Тиранського університету. Вона має понад 10 років досвіду викладання студентам і аспірантам (мікроекономіка та академічне письмо), а також досвіду консультативної

роботи в різноманітних міжнародних проєктах, переважно як фахівець із прикладної економіки в галузі аналізу даних. Її дослідження присвячені питанням фіскальної децентралізації та економічного зростання, але в них вона також торкається проблем фіскальної політики, регіонального розвитку й оподаткування тютюнових виробів. Аїда є одержувачем викладацького гранту від фонду CERGE-EI.

Майя Григолія отримала ступінь магістра економіки в Міжнародній школі економіки при Тбіліському державному університеті (ISET), Грузія. Вона вчиться в аспірантурі Тбіліського державного університету. Наразі Майя працює викладачем в Американському університеті Близького Сходу (Кувейт). Вона має понад 10 років досвіду викладацької та наукової діяльності, написання проєктів і консультування. До кола її наукових інтересів належать фіскальна політика, фінансова освіта й розвиток приватного сектору. Вона викладає макроекономіку, економічну політику, принципи економіки, статистику та аналіз даних. Раніше Майя займалася написанням проєктів і консультуванням для різних міжнародних організацій, зокрема для Світового банку, Азійського банку розвитку, Єврокомісії та Агентства США з міжнародного розвитку.

Едвін Жлліма здобув ступінь доктора філософії в галузі агропродовольчої економіки та політики в Болонському університеті; він — доцент Сільськогосподарського університету Тирани (AUT). Едвін проводив дослідження в декількох галузях, зокрема з економіки природних ресурсів, поведінкової економіки та гендерної економіки. Його статті опубліковані в понад 40 наукових виданнях. Він працював консультантом у міжнародних організаціях, зокрема в Продовольчій та сільськогосподарській організації ООН, в Програмі розвитку ООН, в Німецькому товаристві з міжнародного співробітництва, в Агентстві США з міжнародного розвитку та у Швейцарській агенції з розвитку та співробітництва, і став співавтором різноманітних технічних звітів цих організацій.

Альбан Зогай отримав ступінь доктора філософії в галузі економіки в Політехнічному університеті Марке в Італії. З 2005 року він працює в Riinvest Institute і бере участь у різноманітних дослідженнях як провідний науковий співробітник і як співавтор. З 2016 по 2019 роки Альбан працював в уряді Косово над дослідженнями в галузі економічної діагностики та економічної складності. Він викладає економіку в коледжі Riinvest.

Дрині Імам отримав ступінь доктора філософії в галузі агропродовольчої економіки та політики в Болонському університеті. Він проводив дослідження для кількох провідних європейських науково-дослідних установ, а його статті опубліковано більш ніж у 50 наукових журналах. До кола його наукових інтересів належать поведінкова, політична та інституційна економіка. Дрині працював консультантом у Продовольчій та сільськогосподарській організації ООН, у Світовому банку, в ЄБРР, у Німецькому товаристві з міжнародного співробітництва та в Японському агентстві міжнародного співробітництва. Дрині — доцент кафедри економіки в Сільськогосподарському університеті Тирані.

Арам Казарян отримав ступінь доктора філософії в галузі економіки в Туринському університеті. Він викладає економіку в Єреванському державному університеті та в Американському університеті Вірменії. Арам є засновником дослідницько-консалтингового Центру поведінкових рішень.

Леслі Макколл, дипломований фінансовий аналітик, здобула ступінь MBA у Школі бізнесу Дарден Університету Вірджинії та ступінь бакалавра в коледжі Веллслі. Вона має понад 25-річний досвід роботи на Волл-стріт. Обіймала керівні посади в компаніях, які займаються фондовим аналізом, управлінням фондовими портфелями й банківськими інвестиціями. Завдяки економічним дослідженням, які стосувалися доходів і поведінки споживачів, а також прогнозуванню впливу цих чинників на торгівлю акціями, Леслі отримала визнання як експерт у галузі споживчого ринку. Зараз вона є консультантом фондового ринку.

Бахром Миркасимов є ректором Міжнародного Вестмінстерського Університету в Ташкенті. Він отримав ступінь доктора філософії в галузі економіки в Гумбольдтському університеті Берліна, а ступінь магістра економіки — в університеті Вандербільта. Він також є головним редактором журналу *Silk Road: Journal of Eurasian Development* («Великий шовковий шлях: журнал євразійського розвитку») (www.silkroadjournal.online) — міжнародного рецензованого видання відкритого доступу, яке нещодавно почало публікувати видавництво Вестмінстерського університету. Бахром співпрацює як дослідник із Центром міжнародної безпеки та розвитку (Берлін), а також як науковий співробітник — із Міжнародною організацією праці. Він працював у Німецькому інституті економічних досліджень (DIW) у Берліні, а також був

консультантом Стокгольмського інституту дослідження проблем миру, Азійського банку розвитку, Світового банку, Програми розвитку ООН, Фонду ООН у галузі народонаселення, Міжнародної організації праці та Міжнародного дослідницького інституту продовольчої політики.

Арбен Мустафа здобув ступінь доктора філософії в галузі економіки в Стаффордширському університеті у Великій Британії. Темою його дослідження під час навчання в докторантурі була *«Конкуренція в банківському секторі та її вплив на прийняття ризиків банками й процентну маржу в країнах Центральної та Східної Європи»*. Він має низку наукових публікацій у цій галузі. Арбен працював на різних посадах, пов'язаних головним чином із дослідженнями та економічним аналізом, у Центральному банку Республіки Косово. Він викладає низку дисциплін економічного й банківського напрямків в університеті Kadri Zeka в Г'їлані (Косово), а також є одержувачем викладацького гранту від фонду CERGE-EI.

Анаїт Ованнісян здобула ступінь магістра економіки в Міжнародній школі економіки при Тбіліському державному університеті (ISET), Грузія. Вона працює економістом в Управлінні грошово-кредитної політики Центрального банку Вірменії.

Ірина Сабат наразі здобуває ступінь доктора філософії в галузі економіки як науковий співробітник Програми стипендій ім. Марії Склодовської-Кюрі при Вищій школі бізнесу та економіки в Університеті Нова (Лісабон, Португалія). Вона отримала ступінь магістра економіки в інституті CERGE-EI (Чехія) та ступінь магістра з міжнародних економічних відносин і фінансів у Львівському національному університеті імені Івана Франка. Ірина є одержувачем викладацького гранту від фонду CERGE-EI і вже понад п'ять років викладає економічні дисципліни студентам і аспірантам. Вона входить до складу команди викладачів економіки, що фінансується фондом CERGE-EI, з метою педагогічної підготовки лекторів економічних дисциплін в університетах.

Ольга Флис здобула ступінь магістра економіки в інституті CERGE-EI (Чехія), а також ступінь магістра зі спеціальності «Теоретична та прикладна статистика» у Львівському національному університеті імені Івана Франка. Зараз вона працює в Чеській Республіці в групі управлінського консультування KPMG та бере участь у створенні стартапу, що

займається проєктуванням освітньої онлайн-платформи в галузі прикладних обчислювальних наук.

Зураб Абрамшвілі отримав ступінь PhD в CERGE-EI, Чеська Республіка. Він також отримав ступінь магістра економіки в Міжнародній школі економіки при Тбіліському державному університеті (ISET) і ступені бакалавра й магістра математики в Тбіліському Державному університеті. Зураб є доцентом ISET, співкерівником програми бакалаврату та регіональним координатором програми грантів для викладачів від Фонду CERGE-EI.

Бакарі Бараташвілі отримав ступінь магістра економіки в Міжнародній школі економіки при Тбіліському державному університеті імені І. Джавахішвілі (ISET) і ступінь доктора філософії в галузі ділового адміністрування в грузинському технічному університеті. Він був заступником директора ISET, а раніше обіймав посаду доцента в Американському університеті Близького Сходу в Кувейті. Бакарі має 15-річний досвід викладання курсів економіки, статистики та фінансів на університетському рівні, а також працював у секторі державних фінансів Грузії, зокрема в міжнародних фінансових організаціях, включно з Міжнародним валютним фондом і Світовим банком.

Леван Павліашвілі отримав ступінь магістра економіки в Міжнародній школі економіки при Тбіліському державному університеті (ISET) і має ступінь бакалавра економіки Тбіліського державного університету. Він був заступником керівника Інституту політики ISET і має більш ніж 5-річний досвід викладання економічних дисциплін, включно з міжнародною торгівлею, фінансами, економетрикою та економікою природних ресурсів. Леван отримав ступінь магістра наук в області операційних досліджень в Единбурзькому університеті.

Руслан Алієв отримав ступінь доктора філософії в галузі економіки в інституті CERGE-EI (Чехія). Він — доцент кафедри економіки у Школі бізнесу Університету АДА в Баку. Сферами спеціалізації Руслана є макроекономіка, монетарна економіка, економетрика, зростання та розвиток економіки. Перед докторантурою він протягом трьох років працював у відділі монетарної політики Центробанку Азербайджану. Він є консультантом національних та міжнародних організацій, у тому числі Міністерства економіки Азербайджану, Азійського банку розвитку, Чеського національного банку,

Світового банку та ООН.

Гусейн Ізмаїлов — доцент кафедри економіки в Університеті АДА, Азербайджан. Він отримав ступінь доктора філософії у Тілбурзькому університеті в Нідерландах. Д-р Ізмаїлов також має ступінь магістра економіки Центрально-Європейського університету. Він досліджує експериментальну та поведінкову економіку. Його статті публікуються в журналах *Experimental Economics*, *Journal of Economic Behavior and Organization* та *Journal of Economic Psychology*. Він є одержувачем викладацького гранту від фонду CERGE-EI.

Дамір Єсеналієв — економіст з питань розвитку з професійним досвідом у галузі академічних досліджень, міжнародного розвитку й державної служби. Має практичний досвід у проведенні кількісних мікроекономічних досліджень та оцінок впливу, брав участь у розробці методології панельних досліджень. З 2013 року є академічним координатором дослідження «Життя у Киргизстані». Працює старшим науковим співробітником в Інституті овочевих та декоративних культур імені Лейбніца та у Міжнародному центрі безпеки й розвитку (ISDC, Берлін). Раніше працював у Стокгольмському міжнародному інституті дослідження проблем світу (SIPRI), Німецькому інституті економічних досліджень (DIW Berlin), представництві Світового банку в Киргизькій Республіці та Національному (Центральному) банку Киргизької Республіки. Має ступінь доктора економічних наук Берлінського університету імені Гумбольдта (Німеччина) та ступінь магістра економіки розвитку Вільямс-коледжу (США).

Барчінай Кімсанова є докторантом Інституту аграрного розвитку в країнах з перехідною економікою імені Лейбніца (IAMO) в рамках програми SUSADICA, яку фінансує Фонд Volkswagen з 2019 року. У 2016 році вона здобула ступінь PhD з економічної теорії на факультеті політології Анкарського університету після захисту роботи під назвою «Вплив державної політики на економіки з обмеженням ліквідності». До приходу в IAMO вона була запрошеним викладачем в Академії ОБСЄ та Киргизько-Турецькому університеті «Манас» у Бішкеку, Киргизстан. Коло наукових інтересів доктора Барчінай Кімсанової простягається від економічної теорії до прикладної економіки й економіки розвитку, включно з теорією зростання.

Кадирбек Султакєєв — економіст з питань розвитку з багаторічним досвідом прикладних досліджень і викладання. Він отримав перший докторський ступінь з економіки в Киргизько-Турецькому університеті «Манас» і наразі захищає другу докторську дисертацію з економіки сільського господарства, яку фінансує Фонд Volkswagen, в Інституті аграрної політики й ринкових досліджень при Гіссенському університеті імені Юстуса Лібіха. Протягом одного року він працював як запрошений дослідник з дослідницького гранту DAAD у Ганноверському університеті імені Лейбніца. Був відібраний на конкурсній основі для проведення короткострокових досліджень із вченими в штаб-квартирі IFPRI у Вашингтоні, округ Колумбія. Як кандидат наук і старший викладач Киргизько-Турецького університету «Манас» викладав різні курси з фіскальної політики, кількісних методів, аналізу даних, кредитного й фінансового аналізу.

Куандик Тлеужанули здобув ступінь магістра державного управління в Університеті KIMEP, Алмати, Казахстан. Обіймає посаду кандидата наук в Університеті Наргосп, Алмати. Має більш ніж 15-річний досвід викладання й адміністрування освітніх програм. Сфера його наукових інтересів – мовна політика, економіка праці й економіка розвитку. Його портфолію викладача містить статистику й державне регулювання економіки. У минулому він обіймав посади викладача й адміністратора в KIMEP, Казахсько-Британському технічному університеті, Satbayev University та Університеті Центральної Азії.

Зауре Баданбеккизи здобула ступінь кандидата філологічних наук в Інституті мовознавства імені Ахмета Байтурсінова, Алмати, Казахстан. Її досвід роботи у сфері освіти налічує понад 50 років. Сфера її наукових інтересів – лінгвістика, методика викладання, академічне письмо й переклад. Близько 203 наукових статей опубліковано в різних вітчизняних і міжнародних журналах, зокрема в Scopus. Видано близько 25 підручників, економічний казахсько-англійський словник та англо-казахсько- російський словник цивільної авіації. У 1973 році закінчила Казахський педагогічний інститут іноземних мов, а в 1987 році — Алматинський інститут народного господарства. Пропрацювала в Інституті народного господарства 22 роки. Обіймала посади старшого бібліографа, старшого інженера науково- дослідного відділу, викладача англійської мови. Працювала завідувачем кафедри іноземних мов Казахського національного аграрного університету. Доцент Казахського національного педагогічного університету імені Абая,

читає лекції з теоретичної фонетики англійської мови. Професор Академії цивільної авіації. Викладає курси «Академічне письмо» для докторантів і «Практична англійська» для магістрантів.

Майра Жунуссова здобула ступінь кандидата економічних наук у Санкт-Петербурзькому державному економічному університеті, Росія. Вона також здобула ступінь магістра права в Університеті Де Монтфорт у Лестері, Великобританія. Кілька років викладала як доцент в Університеті Наргосп. Протягом багатьох років працювала в уряді Казахстану й була членом спеціальної робочої групи з огляду результативності екологічної діяльності ЄЕК ООН. Кілька років працювала в міжнародній компанії в Парижі, Гаазі, Мілані та Лондоні. Зараз обіймає посаду генерального менеджера з міжнародного співробітництва в Академії цивільної авіації в Алмати, Казахстан.

Перекладачі

Азербайджанська мова

Рашад Багіров отримав ступінь магістра адміністративного управління в Стамбульському університеті в Туреччині, а також ступінь магістра макроекономічної політики в Бакинському державному університеті в Азербайджані. Рашад спеціалізується на поведінковій економіці й зараз працює викладачем у Школі бізнесу Західно-Каспійського університету та фінансовим директором компанії, що займається охороною здоров'я. Він — перекладач і редактор з англійської мови на азербайджанську.

Мірджалал Сеїдов є перекладачем і редактором з англійської на азербайджанську й турецьку мови з досвідом роботи понад 18 років. Він також отримав ступінь бакалавра комп'ютерних наук у Стамбульському університеті.

Албанська мова

Бледар Е. Курті — письмовий і усний перекладач з англійської мови на албанську. Він має ступінь бакалавра з англійської мови та літератури, ступінь магістра з дипломатії та міжнародних відносин і ступінь магістра з письмового та усного перекладу.

Альбан Шпата — перекладач з англійської мови на албанську, має понад 20 років досвіду роботи, спеціалізується на перекладах у галузях фінансів, права, інформаційних технологій і маркетингу.

Елвана Мур — перекладач з англійської мови на албанську. Вона є повноправним членом Акредитованого інституту лінгвістів (CIOL), Інституту усного та письмового перекладу (ITI), її дані внесено до Національного реєстру перекладачів, уповноважених надавати послуги для забезпечення державних і муніципальних потреб. Має диплом перекладача CIOL.

Вірменська мова

Крістіне Аршакян — перекладач з англійської та німецької мов на вірменську, сертифікований лінгвіст, спеціаліст з німецької мови та літератури. Має ступінь магістра ділового адміністрування (МВА). Зараз вона є здобувачем ступеня доктора філософії в галузі економіки.

Наїра Мкртчян — перекладач з англійської мови на вірменську з 15-річним досвідом роботи. Вона має ступінь магістра з англійської та іспанської мов, а також сертифікат з перекладу.

Грузинська мова

Тамара Кейнашвілі закінчила Тбіліський державний університет західних мов і культури імені Іллі Чавчавадзе в 1999 році. Тамара — сертифікований перекладач англійської, російської та грузинської мов, спеціалізується в галузі економіки. З 2016 року працює перекладачем в аудиторських компаніях «великої четвірки» в Грузії (KPMG і EY). На професійному рахунку Тамари вже є кілька перекладених посібників з економіки та інвестицій.

Хатуна Гвелесіані — англо-грузинський перекладач з понад 15-річним досвідом роботи. Основні робочі теми: економіка, міжнародне право та інформаційні технології. Крім того, вона має ступінь бакалавра в галузі інформаційних наук і систем управління за спеціальністю «Інформаційна економіка». Вона є сертифікованим перекладачем і повноправним членом спільноти перекладачів Office Premium.

Ірина Гоцадзе Мур — сертифікований англо-грузинський і грузино-англійський перекладач, редактор, усний перекладач з понад 20-річним досвідом роботи. Вона володіє достатньою кваліфікацією для оцінки мовної компетентності. Має ступінь магістра міжнародних досліджень Університету Східної Кароліни.

Казахська мова

Талшин Токижанова здобула ступінь магістра в галузі програмування економічного розвитку в Університеті Південної Каліфорнії (Лос-Анджелес, США). Зараз вона є науковим співробітником на ранній стадії та кандидатом наук у Талліннському технічному університеті (Таллінн, Естонія). До цього Талшин працювала викладачем в Університеті Сулеймана Деміреля (Алматинська область, Казахстан) і брала участь у перекладі підручників для бакалаврів з англійської на казахську мову в рамках державної програми.

Киргизька мова

Таалайбек Абдієв — перекладач і редактор з англійської на киргизьку з більш ніж 20-річним досвідом роботи. Кандидат філософських наук (1996, Санкт-Петербург, Росія), доцент Киргизько-турецького університету «Манас».

Тинтичтикбек Чороев (Чоротегін) захистив дисертацію на здобуття наукового ступеня доктора історичних наук у Національній академії наук Киргизької Республіки (Бішкек, 1998). Раніше захистив дисертацію та отримав диплом кандидата історичних наук в Інституті сходознавства імені Абу Райхана Біруні Академії наук Республіки Узбекистан (Ташкент, 1988). Зараз є професором кафедри регінознавства та киргизознавства факультету історії та регінознавства Киргизького національного університету імені Жусупа Баласагіна. Перекладав та редагував переклади книг авторів з Австрії, Китаю, Індії, Росії, ОАЕ, США тощо з англійської та російської мов на киргизьку. Працював у Киргизькій службі Бі-Бі-Сі (Лондон) та Киргизькій службі РСЕ/РС (Прага). Автор кількох монографій, підручників і статей з історії Киргизстану.

Алмаз Чороев отримав ступінь магістра в Лондонській школі економіки й політичних наук (LSE). Зараз Алмаз працює в одній із провідних медіакомпаній. Він є професіоналом у галузі ЗМІ та має великий досвід у виробництві поточних подій, також займався стратегічними комунікаціями.

Російська мова

Світлана Возіян — перекладач і редактор з англійської мови на російську та українську. Сертифікована за програмою спільноти професійних перекладачів ProZ.com Certified PRO Network. Крім того, має ступінь магістра з автоматизації управління технологічними процесами.

Катерина Мельниченко — перекладач з англійської мови на російську та українську з досвідом роботи понад 10 років. Має ступінь магістра з перекладу.

Олександр Мартиненко — перекладач з англійської мови на російську.

Зоряна Дорак — перекладач (і редактор) з англійської мови на українську/російську з понад 15-річним досвідом роботи. Вона має ступінь магістра з перекладу та політології.

Узбецька мова

Шухрат Мусінов отримав ступінь доктора філософії в галузі економіки в Університеті Теннессі в Ноксвіллі.

Окіла Елбоева отримала ступінь доктора філософії в галузі економіки в Університеті Теннессі в Ноксвіллі.

Українська мова

Наталія Горіна — дипломований лінгвіст, перекладач з англійської мови на українську та російську. Має ступінь магістра з англійської мови.

Вікторія Батарчук — перекладач з англійської мови на українську, член Американської асоціації перекладачів (ATA) з правом голосу. Має ступінь магістра з прикладної математики.

Олександр Іванов — сертифікований АТА перекладач з англійської мови на українську.

Зоряна Дорак — перекладач (і редактор) з англійської мови на українську/російську з понад 15-річним досвідом роботи. Вона має ступінь магістра з перекладу та політології.