

Книжка, що увійшла до списку
100 найкращих бізнес-книжок усіх часів!
Уперше без нудних підрахунків і графіків!

Чарльз Вілан — професор з багаторічним стажем, викладач економіки та політики в Чиказькому університеті і Дартмутському коледжі, кореспондент журналу “The Economist” і позаштатний автор таких авторитетних видань, як “Chicago Tribune”, “The New York Times” і “Wall Street Journal”.

Економіка — наука, яку помилково вважають нудною та специфічною. Чарльз Вілан майстерно руйнує ці стереотипи! Поточна економічна криза, глобалізація, грошово-кредитна політика — про все це автор говорить доступною мовою, без сухих термінів, незбагнених діаграм і складних визначень. «Гола економіка. Викриття нудної науки» — захоплива й дотепна книжка, що переверне ваші уявлення про економічну теорію та допоможе впевнено орієнтуватися в ній. Ви станете справжнім експертом з актуальних економічних питань сьогодні!

Рекомендую цю книжку кожному, хто хоче вивчити основи економіки й отримати при цьому задоволення.

Гері Бекер, лауреат Нобелівської премії з економіки

Чітко, лаконічно, інформативно, дотепно і, повірите цьому чи ні, цікаво.

Chicago Tribune

www.bookclub.ua

ISBN 978-617-12-4714-7



9 786171 124714 7

ЧАРЛЬЗ ВІЛАН

ГОЛА ЕКОНОМІКА

ЧАРЛЬЗ ВІЛАН



ВИКРИТТЯ НУДНОЇ НАУКИ



ГОЛА ЕКОНОМІКА

ВИКРИТТЯ НУДНОЇ НАУКИ

Charles Wheelan

NAKED ECONOMICS
UNDRESSING THE DISMAL SCIENCE



W. W. NORTON & COMPANY
NEW YORK • LONDON

Чарльз Вілан

ГОЛА ЕКОНОМІКА
ВИКРИТТЯ НУДНОЇ НАУКИ

УДК 330
В44

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

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

Переклад з англійської *Олександра Дем'янчука*

Науковий редактор
Олександра Віталіївна Гуменна,
кандидат економічних наук, доцент

Дизайнер обкладинки *Євген Ухов*

ISBN 978-617-12-4714-7
ISBN 978-0-393-33764-8 (англ.)

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

СЛОВА ВИЗНАННЯ

для «Голої економіки» Чарльза Вілана

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

Гері Бекер, Нобелівський лауреат з економіки 1992 року

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

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

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

Book Magazine

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

Chicago Tribune

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

Kirkus Reviews

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

Publishers Weekly

Ліа присвячую

ЗМІСТ

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

ПЕРЕДМОВА

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

* «Помінятися місцями».

ВСТУП

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

* Collateral debt obligation — гарантовані боргові зобов'язання.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

* Популярна у Сполучених Штатах назва «високої» науки.

** Видатний архітектор сучасності у Сполучених Штатах.

ПОДЯКИ

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

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

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

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

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

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

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

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

РОЗДІЛ 1

ВЛАДА РИНКІВ:

хто годує Париж?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ЕПІЛОГ

Життя у 2050 році: сім питань

Економічна наука може допомогти нам зрозуміти й поліпшити недосконалий світ. Але в кінцевому підсумку — це лише набір інструментів. Ми повинні вирішувати, як їх застосовувати. Економічна наука не передбачає майбутнього настільки, як закони фізики роблять неминучим дослідження Місяця. Фізика уможлиблює це, а люди вирішують це робити — значною мірою через використання ресурсів, які можна було б витратити на щось інше. Джон Ф. Кеннеді не змінював законів фізики, коли проголошував, що Сполучені Штати висадять людину на Місяці: він просто встановив мету, яка потребувала хорошої науки, щоб досягти її. Економічна наука не відрізняється від цього. Якщо ми хочемо найкраще використати ці інструменти, то повинні подумати про те, куди ми хочемо йти. Ми повинні вирішити, якими є наші пріоритети, на які компроміси ми можемо піти, які наслідки ми приймемо, а які — ні. Перефразовуючи історика економіки й Нобелівського лауреата Роберта Фогеля, ми спочатку маємо визначити, що таке «хороше життя», перш ніж економіка допоможе нам дістатися його. Ось сім запитань, які варто поставити щодо життя у 2050 році не для передбачення майбутнього, а тому, що рішення, які ми ухвалюємо нині, впливатимуть на те, як ми житимемо тоді.

Скільки хвилин роботи коштуватиме скибка хліба? Це питання продуктивності. З матеріальної точки зору, це дуже багато важить. Майже все, що ми тут обговорили, — інститути, права власності, інвестиції, людський капітал — є засобами досягнення цього орієнтира (а також інших цілей). Якщо продуктивність зростатиме на 1 % за рік протягом наступних чотирьох десятиліть*, наші стандарти життя у 2050 році будуть приблизно на 50 % вищі. Якщо продуктивність зростатиме на 2 % за рік, наші стандарти життя зростуть більш ніж удвічі в тих самих часових рамках, за припущення, що ми продовжуватимемо працювати так само наполегливо, як нині. Фактично це

* Нагадую, книгу написано 2010 року.

веде до додаткового питання, яке я вважаю цікавішим: скільки це «достатньо багатий»?

Американці багатші за більшість розвиненого світу. Ми також працюємо наполегливіше, маємо менші відпустки і пізніше виходимо на пенсію. Чи зміниться це? В економіці робочої сили є так звана «ввігну-та крива пропозиції робочої сили». На щастя, ця ідея простіша й цікавіша, ніж може здатися з її назви. Економічна теорія прогнозує, що коли наша зарплатня збільшується, ми працюємо довше до певного моменту, а потім починаємо працювати менше. Час стає важливішим за гроші. Економісти не дуже певні, в який момент ця крива починає вигинатися у зворотний бік чи наскільки різко вона вигинається.

Зростання продуктивності дає нам варіанти вибору. Ми можемо продовжувати працювати той самий час, але виробляти більше. Або можемо виробляти ту саму кількість, але працювати менше. Або шукати певного балансу. Припускаючи, що американці продовжують поступово підвищувати свою продуктивність, чи вирішимо ми працювати по шістдесят годин на тиждень у 2050 році й у результаті заможно жити (в матеріальному сенсі)? Чи, може, настане час, коли ми вирішимо працювати по двадцять п'ять годин на тиждень і слухати класичну музику в парку для підтримання балансу? Я нещодавно обідав з одним менеджером портфоліо з великої інвестиційної компанії, який переконував, що американці мають намір одного дня прокинутися й вирішити, що вони працюють надто наполегливо. Кумедно, що він сам не планував працювати менш наполегливо, а збирався інвестувати в компанії, що виробляють товари для відпочинку.

Скільки людей ночуватиме під вулицею Вокер-драйв? Це питання розподілу пирога. 2000 року журнал *The Economist* доручив мені написати статтю про бідність в Америці. Оскільки економіка все ще розвивалася, я шукав способів виразити явну дихотомію між багатими й бідними Америки. Я знайшов усе буквально під дверима нашого офісного будинку:

Прогулянка по Вокер-драйв у Чикаго дає миттєвий зріз неоднозначної американської економіки. Молоді професіонали крокують уздовж вулиці, віддаючи накази через мобільні телефони. Покупці поспішають до вигідних магазинів на Мічиган-авеню. Будівельні крани височіють над великим фешенебельним багатоквартирним будинком, що прямує до горизонту. Все вирує, блищить і шумить.

Однак є і менш гламурна сторона Вокер-драйв, буквально під поверхнею. Нижня Вокер — це підземна службова дорога, що простяглася прямо під своєю витонченою сестрою, дозволяючи вантажівкам доставляти товари в надра міста. Це також улюблений прихисток для міських безхатченків, багато з яких сплять у картонних наметах між бетонними колонами. Вони приховані від погляду з сяючої поверхні та значною мірою забуті. Яка Вокер-драйв, така й Америка¹.

Що ми збираємося пообіцяти найзнедолінішим? Ринкова економіка розвиненого світу поширюється від Америки на одному кінці до відносно патерналістських економік європейських країн, таких як Франція й Швеція. Європа пропонує більш добру, обережну версію ринкової економіки — за певний кошт. Загалом європейські нації більше захищають своїх робітників і мають суттєвішу мережу соціального забезпечення. Щедрі вигоди гарантовані законом, охорона здоров'я є невід'ємним правом. Це веде до більш співчутливого суспільства у багатьох відношеннях. Європейські рівні бідності, особливо щодо дітей, значно нижчі, ніж у Сполучених Штатах. Нижча й нерівність у доходах.

Це веде також до вищого рівня безробіття і повільніших темпів інновацій та створення робочих місць. Працівники, обдаровані численними обов'язковими соціальними пакетами, коштують дорого. Оскільки працівників важко звільняти, фірми рідко беруть на роботу тих, для кого це — перше робоче місце. Водночас щедра допомога з безробіття і соціальне забезпечення зумовлюють те, що працівники менш охоче беруться за роботу, яку їм пропонують. Результатом є те, що економісти називають «склеротичним» ринком праці. У нормальні економічно часи показники безробіття в Європі значно вищі, ніж в Америці, особливо для молоді.

Американська система є багатшою, динамічнішою, більш підприємницькою економікою — і більш суворою й нерівною. Вона сприяє створенню великого пирога, від якого переможці отримують величезні скибки. Європейська система краще забезпечує принаймні якийсь шматок пирога кожному. Капіталізм виступає у варіантах на всі смаки. Який буде обрано?

Чи будемо ми використовувати ринок винахідливими способами для вирішення соціальних проблем? Найлегший і найефективніший

спосіб щось зробити — запропонувати причетним причину хотіти це зробити. Ми всі киваємо, так, наче це найочевидніша справа у світі, а потім ідемо геть і розробляємо політики, що чинять якраз протилежне. Ми маємо цілу систему публічних шкіл, що фактично не винагороджує вчителів і керівників, коли їхні учні мають високі досягнення (і не карає їх, коли учні мають погані показники). Ми говоримо про те, наскільки важлива освіта, однак робимо так, що розумні люди мусять долати труднощі й витратити час, щоб стати вчителями (попри свідчення, що ця підготовка мало впливає). Ми не платимо хорошим учителям більше, ніж поганим.

Ми штучно здешевлюємо поїздки автомобілем, приховано субсидуючи все — від безконтрольного росту міст до глобального потепління. Ми встановлюємо більшість наших податків на продуктивну діяльність — роботу, заощадження й інвестиції, коли можна отримувати доходи й зберігати ресурси за допомогою додаткових «зелених податків».

Якщо ми правильно розставимо стимули, то зможемо використовувати ринки для здійснення всього, що треба. Візьмімо рідкісні хвороби. Погано мати серйозне захворювання, але ще гірше, коли це рідкісне захворювання. У певний момент було виявлено близько п'яти хвороб, що вважаються настільки рідкісними, що фармацевтичні компанії ігнорують їх, бо нема перспектив хоч якось повернути затрати на розробку ліків від них². 1983 року Конгрес прийняв Закон про ліки для рідкісних захворювань, що стимулює вигоди від таких розробок: дає дослідницькі гранти, податкові кредити й ексклюзивні права для ринку та цін на ліки від рідкісних хвороб — так звані «орфанні ліки» — на сім років. Протягом десяти років до прийняття цього закону менше десяти найменувань орфанних ліків вийшли на ринок. Після прийняття закону на ринку опинилися близько двохсот найменувань таких ліків.

Або щось настільки ж просте, як застава за банки і пляшки. Не дивно, що показники переробки значно вищі в країнах із заставами, ніж там, де їх немає. Менше також сміття та бруду. А якщо додати ще й територію для сміттєзвалища, яке здебільшого існує, то чи не повинні ми платити за переробку нашого домашнього сміття на основі його обсягів? Як це, на вашу думку, вплине на кількість упаковок споживчих товарів?

Ринки не вирішують соціальних проблем самі по собі (інакше це не були б соціальні проблеми). Однак, якщо ми виробимо рішення з відповідними стимулами, це буде як відкриття шлюзів.

Чи матимемо ми у 2050 році торговельні центри? Ніщо не говорить про те, що ми мусимо приймати все, що підкидає нам ринок. Оглядач *New York Times* Ентоні Льюїс захоплювався красою італійських регіонів Тоскана й Умбрія (сріблясті оливкові гаї, соняшникові поля, виноградники, кам'яні будинки та господарські будівлі) й лементував, що такі маленькі ферми неекономічні у світі корпоративного сільського господарства, однак казав, що їх у будь-якому разі треба зберегти. Він писав: «Італія є свідченням того, що в житті — цивілізованому житті — є дещо більше, ніж нерегульована конкуренція на ринку. Існують цінності людяності, культури, краси, спільноти, що можуть потребувати відходу від холодної логіки ринкової теорії»³. В економічній науці нема нічого, що б казало про його неправоту. Ми цілком можемо колективно вирішити, що хотіли б захистити спосіб життя чи щось, що приносить естетичне задоволення, навіть якщо це означає вищі податки, дорожчі продукти чи менший економічний розвиток. І для економіста, і для містера Льюїса життя прагне до максимізації вигоди, а не доходу. Іноді вигода означає збереження оливкових гаїв чи старого виноградника просто тому, що нам подобається їхній вигляд. У міру того, як ми стаємо багатшими, нам усе частіше хочеться поставити естетику вище за записника. Ми можемо інвестувати ресурси у сільську Америку, бо це важливо для нашої ідентичності як нації. Ми можемо субсидювати малі ферми у штаті Вермонт, бо вони красиві, а не тому, що здешевлять молоко. І так далі.

Це супроводжується кількома дуже серйозними застереженнями. По-перше, ми повинні завжди уявлювати затрати на маніпулювання з ринками, якими б ці затрати не були. Чим наслідки відрізняються від того, що було раніше, і хто платитиме? По-друге, ми повинні подбати про те, щоб ці витрати лягли в першу чергу на тих, кому дістануться ці вигоди. Останнє й найважливіше — ми повинні зробити так, щоб одна група (скажімо, ті з нас, хто вважає, що торговельні центри жадливо потворні) не використала політичний і регуляторний процеси, щоб нав'язати свої естетичні вподобання іншій групі (тим, хто володіє торговельними центрами, й людям, яким подобається здійснювати в них дешеві та зручні покупки). Таким чином, ніщо не забороняє нам помріяти про світ без торговельних центрів.

Чи дійсно ми маємо добре розроблену монетарну політику? Я ставив це питання в першому виданні цієї книги 2002 року. Ось

частина відповіді: «Японська економіка — те диво 1980-х років — уперто опирається традиційним монетарним і фіскальним методам корекції, зумовлюючи те, що *Wall Street Journal* назвав “одними з великих економічних дебатів нашої епохи”»⁴. Чи може щось подібне відбуватися тут?

Це сталося, розпочавшись 2007 року. Це не робить мене генієм (я так само передбачив, що команда *Cubs* виграє Світову серію з багатьох причин). Це просто підтверджує, що ми ще не подолали бізнес-циклу (економічних припливів і відпливів, що ведуть до періодичних рецесій). Ми думали, що приручили його, а потім фінансова криза мало не скинула нас із рейок. Ці коливання в економіці приносять із собою багато невинних жертв.

Бен Бернанке і ФРС, схоже, зробили багато правильних речей. Що вони зробили неправильно, про що ми ще не знаємо? Пам’ятаєте, Алан Грінспен був генієм (утримуючи інфляцію під контролем), поки не перестав бути ним (бо втратив гроші, живлячи мільні бульки активів).

Це виклик і для регулювання. (Дискусії вже розпочалися, але до рішень ще не дійшло.) Як ми вправляємося зі «системним ризиком» у взаємозалежній фінансовій системі? Залізний закон капіталізму полягає в тому, що фірми, які програють, мусять програвати. Ми зробили це з *Lehman Brothers* і мало не пішли всі слідом за ним. Глобальна фінансова система не подібна до підручкової моделі, де сильні фірми у кризі виживають, а слабкі гинуть, вона радше схожа на групу альпіністів, зв’язаних між собою на краю провалля. Як ми дозволяємо ринку карати тих, хто помилився, не скидаючи з вершини всіх нас?

Через сорок років куди віднесуть «азійські тигри» — до живої природи чи до успішного розвитку? Ось вправа: знайдіть дитину віком 8—9 років і спробуйте йому чи їй пояснити, чому значна частина світу живе комфортно, навіть розкішно, тоді як мільйони людей по всій планеті вмирають з голоду, а мільярди ледве животіють. У певний момент це пояснення почне здаватися неадекватним. Зрозуміло, що в нас немає срібної кулі для економічного розвитку. Ми її не маємо і для раку, однак не здаємося. Чи буде світ значно менш бідним у 2050 році? Відповідь на це неочевидна. Ми можемо уявити собі східноазійський сценарій, коли країни трансформують самі себе протягом десятиліть. Або уявимо сценарій для Екваторіальної Африки, за яким

країни смикатимуться з року в рік взагалі без ніякого економічного розвитку. Один сценарій виведе мільярди людей із бідності й лиха, другий — ні.

Коли ми запитували сорок років тому, чи залишатимуться бідні країни бідними, це запитання здавалося віддаленим і абстрактним, майже як наче відповідь визначалася б майбутнім розташуванням зірок. Однак, коли ми розіб'ємо це питання на складові, — коли ми запитаємо про те, що, як ми знаємо, відрізняє багаті країни від бідних, то глобальна бідність видається легшою до подолання. Чи будуть органи управління країн, що розвиваються, створювати й підтримувати інститути, які стимулюють ринкову економіку? Чи створять вони експортні виробництва, що дадуть їм змогу вирватися з пастки натурального господарства, і чи відкриють Сполучені Штати свій величезний ринок для цих продуктів? Чи використають багаті країни свої технології й ресурси, щоб боротися з хворобами, які руйнують світ, що розвивається, особливо СНІДом? Чи матиме сім'я або новонароджена дівчина в сільській місцевості Індії стимули для інвестування у свій людський капітал?

Чи може Америка привести свій фіскальний дім знову до ладу?

Сполучені Штати є найбільшим боржником у світі. Ми винні китайським власникам облігацій понад трильйон доларів. Ми мусили багато позичати, щоб платити за нашими рахунками за останнє десятиліття. Витверезним чинником є те, що деякі з наших найзначніших урядових витрат ще попереду, бо бебі-бумери* виходять на пенсію і починають звертатися за соціальним забезпеченням та *Medicare*. «Дивідендів миру»** в кінці Холодної війни вистачило на 45 хвилин, тож, схоже, ми муситимемо складати великі оборонні бюджети в недалекому майбутньому. Від математики нікуди не втечеш: усі резонні розрахунки, які я бачив, свідчать, що наша фіскальна траєкторія нестабільна.

Що ж ми робитимемо з усім цим? Американське суспільство розвинуло в собі не просто антипатію до вищих податків, а відчутну ненависть. Це було б ще нічого, якби ми хотіли обтягти уряд до таких розмірів, які могли б фінансувати. Однак ми не зробили й цього.

* Перше повоєнне покоління, коли народжуваність у Сполучених Штатах різко зросла.

** Кошти, що вивільнилися в результаті припинення гонки озброєнь після Холодної війни.

Подумайте, що це означає. На шляху вперед ми якось повинні отримувати достатньо надходжень, щоб (1) платити за те, що обраний нами уряд збирається робити, чого ми не робимо зараз повною мірою, (2) платити відсотки, які ми накопичили за минулими рахунками, і (3) покривати нові витрати, пов'язані зі старіючим населенням і дорогими субсидійними обіцянками.

Це потребуватиме серйозного політичного лідерства й визнання американцями того, що статус-кво вже не варіант. Саймон Джонсон, який мав величезний досвід подолання фінансових криз як колишній головний економіст Міжнародного валютного фонду, зазначив: «Надмірне позичання завжди закінчується погано і для індивіда, і для компанії, і для країни»⁵. Протягом перших десяти років нового тисячоліття три сторони багато позичали: споживачі, фінансові компанії та уряд США. Поки що дві з них заплатили величезну ціну за цю підтримку. Чи треба ще чекати чогось паскудного?

Ось такі мої питання. Я сподіваюся, що тепер ви довідалися більше для себе. Чудовою особливістю економічної науки є те, що коли ви ознайомитеся із видатними ідеями, вони починають з'являтися скрізь. Сумною іронією курсу «Економіка 101» є те, що студенти надто часто змушені слухати нудні езотеричні лекції тоді, коли економіка розгортається повсюди навколо них. Економічна наука пропонує розуміння добробуту, бідності, гендерних стосунків, довкілля, дискримінації, політичної боротьби, якщо згадати лише частину того, чого ми тут торкнулися. Хіба це не цікаво?

Науково-популярне видання

ВІЛАН Чарльз
Гола економіка.
Викриття нудної науки

Керівник проекту *К. В. Новак*
Відповідальний за випуск *К. В. Озерова*
Редактор *М. І. Мартинюк*
Художній редактор *А. В. Ачкасова*
Технічний редактор *В. Г. Євлахов*
Коректор *А. М. Фурман*

Підписано до друку 14.02.2018. Формат 60x90/16.
Друк офсетний. Гарнітура «Minion Pro». Ум. друк. арк. 20.
Наклад 4000 пр. Зам. № .

Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»
Св. № ДК65 від 26.05.2000
61140, Харків-140, просп. Гагаріна, 20а
E-mail: corp@bookclub.ua

Віддруковано з готових діапозитивів на ПП «ЮНІСОФТ»
Свідоцтво ДК №3461 від 14.04.2009 р. www.unisoft.ua
61036, м. Харків, вул. Морозова, 13Б

UNISOFT

Вілан Ч.

В44 Гола економіка. Викриття нудної науки / Чарльз Вілан ; пер. з англ. О. Дем'янчука. — Харків : Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2018. — 320 с.

ISBN 978-617-12-4714-7

ISBN 978-0-393-33764-8 (англ.)

УДК 330