

Олексій Геращенко

# ЕКОНОМІКА ХХІ



Олексій Геращенко

**Економіка ХХІ: країни,  
підприємства, людини**

«Фолио»

2016

ББК 65.053.9

**Геращенко О. Л.**

Економіка XXI: країни, підприємства, людини /  
О. Л. Геращенко — «Фолио», 2016

ISBN 978-966-03-7607-6

Ми живемо в економічному світі, але часто намагаємося створити свої власні закони економіки. За великим рахунком, економіка — це не стільки точна наука, скільки сфера закономірностей, які щодня виникають у нашому житті у вигляді ціни, курсу валют, ситуацій на роботі, рішень про покупки і безлічі інших подій. Ми можемо точно вирахувати траєкторію руху небесних тіл, проте нерідко своє наступне економічне рішення передбачити не в змозі. Адже у центрі економічних знань стоїть дивовижна і непередбачувана істота — людина. У цій книжці ви дізнаєтеся про еволюцію економічних поглядів і найсучасніші підходи XXI століття, розглянете питання економічної успішності на різних рівнях — країни, підприємства та людини. Книжка написана так, щоб бути цікавою економісту і зрозумілою неекономісту. Вона ставить питання і змушує замислитися, спроектувати ті чи інші описані явища на життя людини й дає можливість краще зрозуміти економічний світ. 2-ге видання, перероблене і доповнене.

ББК 65.053.9

ISBN 978-966-03-7607-6

© Геращенко О. Л., 2016

© Фолио, 2016

## Содержание

Чому тобі варто прочитати цю книгу	6
Частина 1	7
Замість вступу	7
Як виникла економіка? Історія економічних поглядів	9
Меркантилізм	10
Гомера лаяв, Феокріта, зате читав Адама Сміта і сильний був економіст	13
Теорія порівняльних переваг і задача Давида Рікардо	15
Ставлення до економіки як метафора	17
Маркс і привид комунізму, що бродить по Європі	18
Кейнсіанська революція	20
Мілтон Фрідман. Нова стара ера	21
Нова австрійська школа і неолібералізм Фрідріха Гаєка	23
Джон Неш і Ігри розуму	25
З психології до економіки	26
Чи можна стати нобелівським лауреатом з економіки без базової економічної освіти?	28
Про що сперечаються економісти	30
Із третього світу в перший. Кому і чому вдалися економічні прориви	32
Післявоєнна Німеччина	32
Сінгапур	34
Південна Корея	35
Чилі. Військова диктатура та економічна свобода	37
Польща. Від шоку до розвитку	39
Чому люди так не люблять банки і як виникла банківська справа	41
Суть грошей і кредиту, а також чому в Україні такі високі процентні ставки	45
Рівняння Фішера, або Чому не можна просто зробити всіх щасливими, надрукувавши гроші	49
Закони попиту та пропозиції в нашому житті	52
Кінець ознакомительного фрагмента.	54

**Олексій Леонідович Геращенко**  
**Економіка ХХІ: – країни**  
**– підприємства – людини**

© О. Л. Геращенко, 2016

© М. В. Скоробогатов, переклад українською, 2016

© В. М. Карасик, художнє оформлення, 2016

## **Чому тобі варто прочитати цю книгу**

Цю книгу написано для людей, що живуть в економічному світі. Взагалі-то всі ми в ньому живемо. Купуємо, продаємо, отримуємо доходи, платимо податки, на наші емоції впливають курс валют і ставка по кредитах, які, в свою чергу, залежать від наших емоцій; ми залишаємо собі заощадження на майбутнє, порівнюємо свій рівень доходу з іншими тощо. Це і є економічний світ.

Цю книгу написано так, щоб її зміг прочитати абихто. Прочитати, зрозуміти і щось змінити у своєму житті. Напевно, кожна книга трохи змінює нас. Ця покликана зробити наше перебування в економічному світі комфортнішим і приємнішим, сприяти економічній успішності.

Спочатку ми розберемось, як працює весь економічний механізм і що робить цілі громади й країни економічно успішними. Ми зрозуміємо, навіщо економіці банки, що таке гроші, як виникає інфляція, навіщо потрібні податки, чому розподіл доходів часто здається нам таким несправедливим і чи можна це виправити. Дізнаємося, як відбувалась еволюція економічної думки, чому трапляються кризи і про що досі сперечаються економісти.

Потім ми перейдемо до питання роботи підприємства в економічній системі. Розберемося в секретах підприємницького успіху, в тому, що таке прибуток, і як бізнесу вдається досягти фінансової успішності. Зрозуміємо, якими характеристиками можна описати підприємство, що таке його фінансова звітність, які рішення доводиться приймати менеджерам і як домоглися успіху ті підприємства, котрі наразі мають найвищу вартість у світі. Ми розберемося в тому, як оцінити бізнес-ідею і розробити бізнес-план, розглянемо бізнес як вираз людських ідей і творчості. Зрозуміємо, як працювати з ідеєю, що в нас виникає, і як визначити, чи є вона перспективною для того, щоб втілити її в бізнес.

Останню частину буде присвячено персональній ефективності. У кожного з нас є резерв можливостей для поліпшення свого фінансового становища. Існують як загальні принципи управління персональними фінансами, так і ті, що підходять саме тобі. Про активні і пасивні доходи, про те, якого розміру колись стане пенсія і чи варто на неї покладатися, про збереження заощаджень, про вибір між стабільною зарплатнею і нестабільним доходом підприємця, а також про те, які професії, скоріш за все, опиняться під загрозою зникнення, а які натомість матимуть попит.

Стати економічно ефективним самостійно, досягти результату для підприємства й жити в економічно квітучій країні – хіба не гідна задача? Кожен з нас створює світ, в якому ми всі живемо. Економіка не схожа на фізику чи хімію, ті можуть обійтися без людей, адже процеси всередині сонячного ядра не залежать від нашого ставлення до них, а економіка створена людьми; вона – їхня похідна, така ж незвідана, як і сама людина.

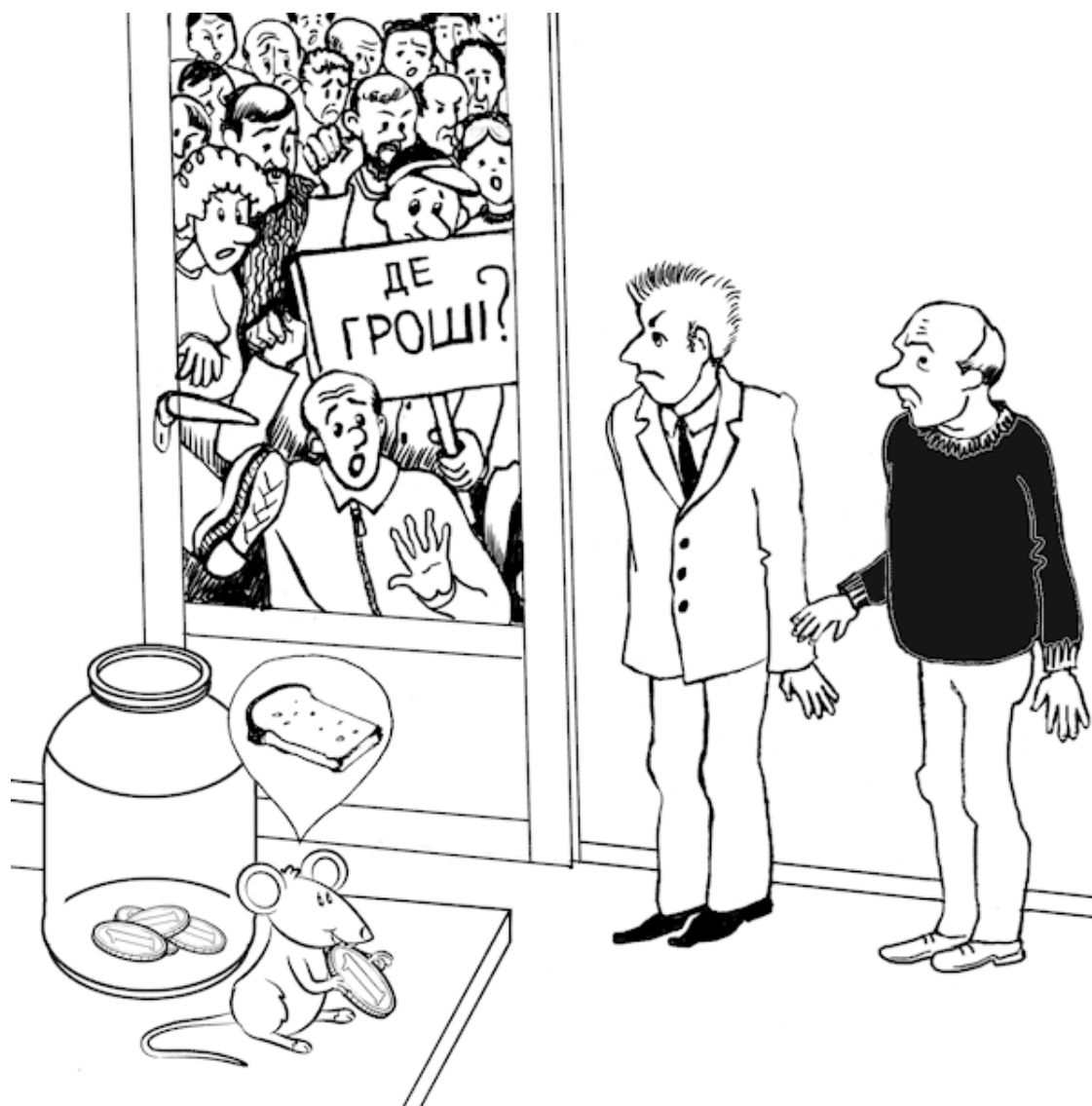
Як стати економічно успішним і жити в світі, де інші люди також досягають успіху? Насамперед – прочитати цю книгу; можливо, ти знайдеш тут відповіді на деякі запитання. Але пам'ятай: поставити найголовніші питання і дати найголовніші відповіді можеш тільки ти.

# Частина 1

## Економіка країни

### Замість вступу

- Послухайте, друже мій, чого хочуть усі ці люди?
- Грошей, звичайно ж – грошей.
- Тож дайте їм грошей! Ви ж можете все!
- Так, я міг би, але що це змінить?
- Вони отримають те, чого хочуть!
- Чого ж вони хочуть?
- Та ви ж самі щойно сказали. Грошей! Їм потрібні гроші!
- О ні, вони помиляються. Якщо я дам їм грошей, вони збагнуть, що це нічого не вирішило.
- Чому ж?
- Замість того щоб працювати старанніше, вони побіжуть купувати всілякі непотрібні дурниці.
- Стривайте, але тоді торговці й виробники будуть раді, вони продадуть усе, що мають, і...
- І підвисять ціни. Коли ти бачиш чергу з грошима і брак продукції, то підвищуєш ціну, адже за твоїм продуктом полює забагато грошей.
- Але ці люди встигнуть купити те, про що мріяли!
- Можливо, перші з них. Перші завжди збирають верхки. Останнім або нічого не лишиться, або буде надто дорого й не вистачить навіть тих грошей, що ми їм дамо.
- Але хоч частина з них стане багатшими?
- Ненадовго, потім все стануть біднішими.
- Але хіба в нас є вибір? Вони ломляться у двері, вони їх виламають, вони розірвуть нас на шматки!
- Так, людина в розпачі робить безглузді вчинки, хоча вона і в інших станах робить їх із заavidною регулярністю.
- Чого вони хочуть?
- Покарати нас. І знайти гроші. Вони борються з несправедливістю.
- Слухайте, тож поясніть їм, що гроші тут не допоможуть, чи не так?
- Так, гроші – це завжди наслідок, а не причина. Я багато можу розповісти про це – не знаю лише, чи встигну, бо двері вже тріщать. Не думаю, що зможу переконати їх. Люди, як правило, впевнені у своїй правоті. Хоч узагалі я багато знаю про гроші. Я економіст, а ці люди знають про гроші навіть більше, ніж ті, у кого вони є.
- Економіст? А хто такі економісти?
- Так відразу й не відповіси. Взагалі, це люди, що займаються економікою.
- Так, це багато що пояснює. Ціную ваш сарказм. І що ж таке економіка?
- Якщо я відповім, що це те, чим займаються економісти, вас це влаштує?
- Ні, не влаштує.
- Добре, тоді я розповім докладніше. Адже ми всі займаємось економікою, навіть якщо не усвідомлюємо цього.



## Як виникла економіка? Історія економічних поглядів

Економіка не набагато молодша за людину розумну. *Homo sapiens* вийшов з печери, озирнувся і швидко усвідомив, що для комфортного життя мало забити мамонта. Його потрібно правильно розподілити між членами племені так, щоб зберегти стимули для майбутнього полювання, з'їсти не надто багато, щоб зберегти запас. Йому важливо показати, хто головний, кому перепаде найбільша і найсмачніша частина здобичі, зберегти кістки на будівництво хатини.

Що заважало – так це бажання отримати все й відразу, яке входило в суперечку з можливістю отримати більше потім. Короткострокові і довгострокові цілі всякчас суперечили одна одній.

Іноді справи йшли погано, тоді доводилося вигадувати нові способи збереження життя. Іноді – дуже добре, але тоді з подивом можна було виявити, що і вдалого періоду полювання було замало, хотілося все більше й більше, хотілося чогось нового.

«Ресурси обмежені, потреби безмежні», – прорече багато пізніше економіст. Як же нам оптимально розпорядитися ресурсами і максимально задовольнити потреби?

Ця задача без рішення вже тисячоліття турбує палкі голови.

*Homo economicus* став непомітною тінню *homo sapiens*, поступово поглинаючи його все більше і більше. Практично все, чим ми пишаємося як досягненнями цивілізації, можна назвати продуктом економіки, – палаци й парки, можливість зв'язатися з людиною через океан за частку секунди і можливість розплатитися банківською карткою, літаки й автомобілі, космічний туризм і пакетики з чаєм (добре, чай можна замінити на відкриття файлів «кляцанням» по них).

Але повернімося до витоків економічної думки і спробуймо простежити за її еволюцією. Аристотель і Платон висловилися, мабуть, про все, тому почнімо з них.

Аристотель розрізняв так звані економіку і хрематистику.

Економіка – цілеспрямована діяльність зі створення благ, необхідних для природних потреб людини.

Хрематистика – наука про збагачення, мистецтво накопичувати багатство (гроші і майно).

Такий поділ немов підкреслює бажаний аскетизм економіки – задовольнити лише природні потреби. Але ж ми пам'ятаємо, що потреби є безмежними. Спочатку ми говоримо: «Мені потрібна квартира й машина. І все. Більше нічого не треба». Якщо це з'явилось, то: «Все-таки квартира побільше. І дітей треба вивозити на природу. Ще замиський будиночок». Якщо і з цим склалося, то часто: «А ще яхта. Маленька». А потім велика, потім гелікоптер, палац, літак... Більшість все ж таки не має «стоп-крана бажань».

Тому поділ Аристотеля виявився умовним.

Тепер щодо Платона. Він вважав, що «люди від самого народження відрізняються одне від одного тим, хто з них має талант до тієї чи іншої справи». Коли так, то саме поділ праці є основою економічного процвітання. Гроші для Платона – лише засіб обміну, а не збагачення і накопичення, зайві гроші Платон пропонував вилучати. Накопичувати, вважав він, можна лише конкретні матеріальні речі.

Придивившись уважніше до ідей Платона та Аристотеля, побачимо, що вже тоді було присутнє питання, яке досі хвилює суспільство. Це співвідношення між свободою і справедливістю. З одного боку, давні філософи намагаються наділити людей свободою – в пошуку талантів, в успішній діяльності, з іншого – нібито ставлять бар'єри надмірному збагаченню, що само собою вже обмежує свободу. Дилему первинності свободи або справедливості не розв'язано й донині.

## Меркантилізм

У чому секрет економічного успіху країни? Зверніться з цим питанням до громадянина на вулиці, і досить часто ви почуєте, що важливо експортувати (продавати за кордон) якомога більше, а імпортувати (купувати з-за кордону) – якомога менше. Бачення позитивного сальдо торгівлі як джерела багатства країни – давня ідея. Часто вона базується на побутовому сприйнятті економіки – на сприйнятті грошей як основної мети. Купити дешевше, продати дорожче і накопичити багато грошей. Історично ця ідея називається меркантилізмом («mercari» – торгувати). Меркантилістові Китай здається найуспішнішою країною, що торгує на весь світ.

Звідки взагалі беруться невірні економічні ідеї? З досвіду. Типова помилка *post hoc*, коли ми бачимо закономірність у послідовності подій. Але «після цього» – ще не означає «внаслідок цього». Так і меркантилізм ґрунтувався на досвіді країн, які активно торгували з колоніями. Країни ставали успішними, але інші чинники «викидалися» з розгляду, за основу брався один варіант: вони розбагатіли через активну торгівлю, бо продавали набагато більше, ніж купували.

Але в сьогоденному економічному світі успішні країни не показують безумовно позитивного сальдо зовнішньої торгівлі. Найчастіше вони можуть мати від'ємне значення цього показника, але при цьому забезпечувати високий рівень життя своїм громадянам. Як таке можливо? Які джерела високого рівня життя? І про це ви дізнаєтеся в нашій книзі.

Наразі ж повернімося до меркантилістів. Французький мислитель Антуан Монкретьєн увів в ужиток сам термін «меркантилізм» і обґрунтував політику активного державного протекціонізму, що сприяє розвитку і захисту «національного виробника». Начебто все логічно. Не дати імпортним товарам витіснити вітчизняні, активно просувати свій товар, збільшуючи таким чином зайнятість свого населення. Здавалося б, саме так і треба розвиватися.

Критики меркантилізму знову нагадують про обмежені ресурси. Захищаючи власний ринок, ми відволікаємо громадян в ті галузі, в яких наша країна може бути далеко не найкращою. А це означає, що ми втрачаємо альтернативу – можливість цих громадян знайти себе в іншій галузі. Ми не можемо посідати провідне становище у всіх галузях, у нас не вистачить для цього людей. Отже, вслід за короткостроковими поліпшеннями можуть прийти довгострокові погіршення, коли величезні маси людей будуть задіяні в непродуктивній діяльності. Згадаймо Радянський Союз. Очищений від небажаної конкуренції з боку імпорту, він буквально продукував неефективні галузі, які трималися лише на відсутності альтернативи. Тому основна претензія до меркантилізму – це неоптимальне використання обмежених ресурсів. Крім того, протекціонізм з одного боку часто стикається з протекціонізмом з іншого у вигляді відповідних мит і закриття ринку. Якщо така економічна поведінка стане масовою, то ми можемо побачити величезну кількість неефективних, штучно захищених підприємств і ринків.

Нам слід сприймати міжнародну торгівлю як гру з нульовою сумою. Уявіть собі, що ми зібрали в кімнаті кілька людей з грошима. І ці люди почали грати в карти на гроші. Хтось виграє, хтось програє, але сума грошей в кімнаті не може змінитися. Так і в міжнародній торгівлі. Якщо хтось має позитивне сальдо (експорт мінус імпорт) зовнішньої торгівлі, то хтось інший обов'язково має негативне. Сума завжди дорівнює нулю. Це і є гра з нульовою сумою. Якщо кожен буде прагнути позитивного сальдо, то, швидше за все, він стане виставляти ті чи інші загороджувальні бар'єри. Якщо цим почне займатися кожен, слідуючи ідеям меркантилізму, то буде виробляти навіть ті продукти, в яких він абсолютно неефективний.

Подивімося на те, чи є зв'язок між рівнем життя населення і підсумком зовнішньої торгівлі сьогодні. Для оцінки рівня населення ми будемо використовувати показник ВВП на душу населення. Ми розберемо його пізніше, поки ж прийміть цей показник як критерій економічної успішності.

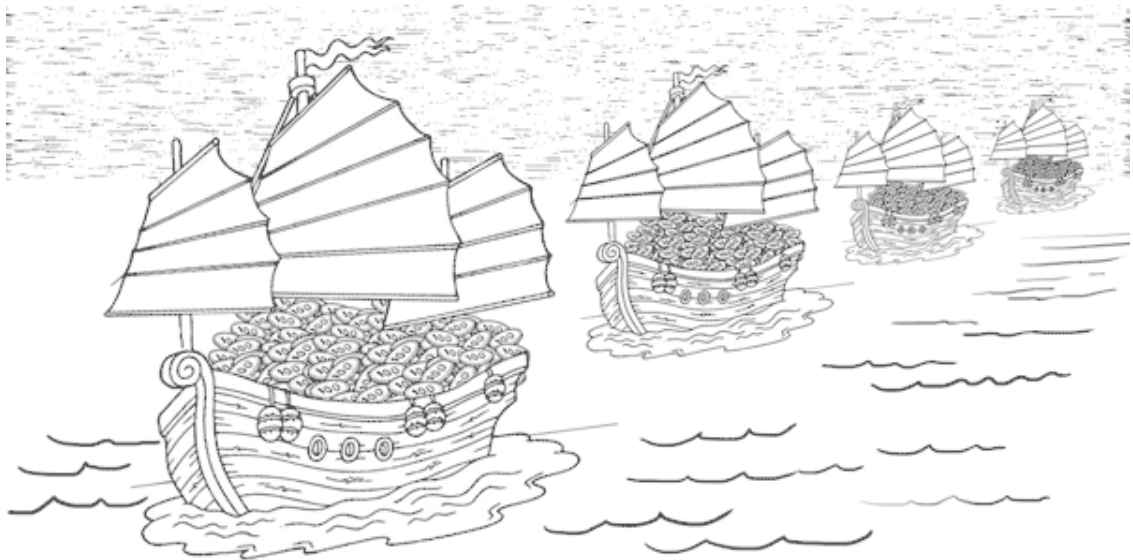
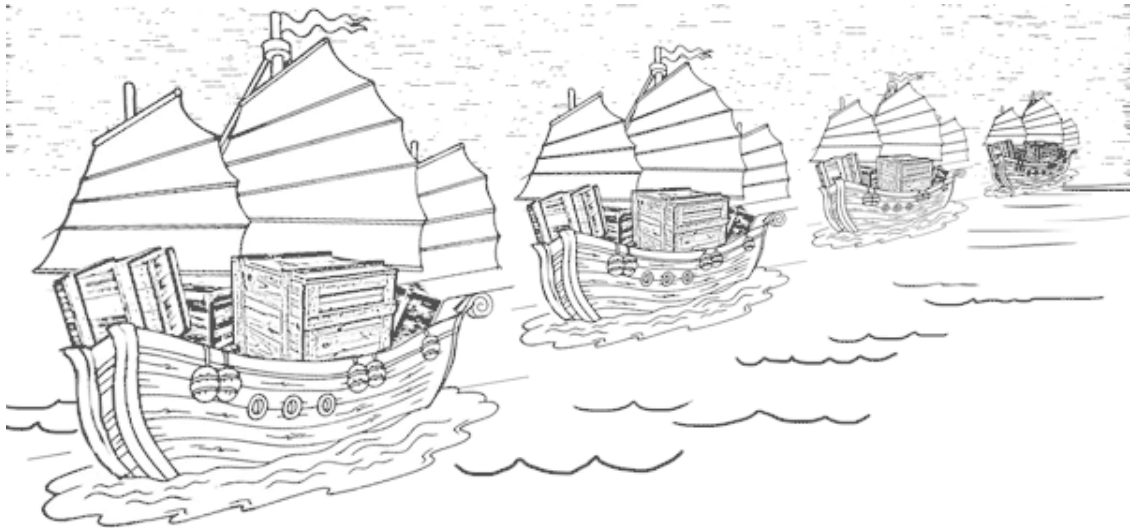
Країна	ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (у доларах США)*	Сальдо зовнішньої торгівлі (мільярдів доларів США)*
США	53 001	-472
Китай	11 868	+260
Велика Британія	36 208	-48
Росія	24 298	+170
Бразилія	14 987	+3
Німеччина	43 475	+199

\* Згідно з даними Міжнародного валютного фонду за 2013 рік.

Як бачимо, сальдо зовнішньої торгівлі не є тим засобом, який гарантовано призводить до зростання добробуту. Чому ж меркантилісти думали інакше? За їхніх часів ситуація була іншою, і статистика підказувала їм інші висновки.

Подивіться на основні доктрини меркантилізму. Якщо знайдете серед них свої, то вам точно відкриється багато нового в цій книзі:

1. Основа багатства – це дорогоцінні метали, перш за все золото.
2. Праця продуктивна лише в тих галузях, що працюють на експорт.
3. Держава мусить підтримувати експорт, обмежувати конкуренцію з боку імпортних товарів.
4. Зростання населення є бажаним для забезпечення низької ставки заробітної плати і високої норми прибутку.



А тепер відвернімося від економіки в бік класичної поезії:

Гомера лайав, Феокріта,  
Зате читав Адама Сміта  
І сильний був економіст,  
Тобто доводити мав хист,  
На чім держава багатіє,  
І чим живе, і як вона  
Бува без золота міцна,  
Коли продуктом володіє.  
На все те батько не зважав  
І, знай, маєтки заставляв.

*(Переклад з російської М. Рильського)*

Сильним економістом, за версією Пушкіна, був Євгеній Онегін. У словах «бува без золота міцна, коли продуктом володіє» ми бачимо явну протипагу вищеописаному меркантилізму, а посилення на Адама Сміта не випадкове.

## Гомера лаяв, Феокріта, зате читав Адама Сміта і сильний був економіст

Економічне благополуччя – явище, що не дає спокою економістам. Хвилювало воно й Адама Сміта, якого сміливо можна віднести до числа людей, чії ідеї кардинально змінили світ. Великому шотландцеві багато чим завдячують люди, котрі, можливо, навіть не знають його імені.

Досліджуючи причини багатства народів, Адам Сміт приходив до несподіваного висновку, що спроби керувати економічною діяльністю людей призводять до зворотних наслідків – спотворення конкуренції, зниження мотивації, помилок у пріоритетах. Часто, побачивши проблему, ми кидаємося її вирішувати. Але в умовах обмежених ресурсів, вирішуючи одну проблему, ти автоматично відтягуєш ресурси від вирішення інших задач. Якщо ти вирішив побудувати Байкало-Амурську магістраль або Дніпрогес, то маєш розуміти, що в тебе завжди була альтернатива для використання людей, капіталу, землі. Добрі наміри далеко не завжди ведуть до найкращого результату. Регулювання економіки чимось схоже на лікування людського організму за допомогою медпрепаратів. Впливаючи позитивно на один орган, ти часто погіршуєш стан іншого.

Адам Сміт шляхом довгих спостережень, дискусій й умовиводів приходив до абсолютно революційного висновку – втручання «зверху», вплив держави навіть у добрих намірах завдає більше шкоди, ніж користі. Тобто, побачивши проблему, у випадку з економікою краще почекати, як вирішить її «невидима рука» (так Сміт називав ринкові сили).

Пояснимо на прикладі. Припустимо, ціна на якийсь товар надто висока і приносить надприбуток власнику. Ми можемо спробувати відрегулювати ціну, але, якщо перестаратись і зробити її надто низькою, виробляти товар буде зовсім не вигідно. Надприбуток швидко зацікавить інших. Вони почнуть займатися подібною справою, а щоб виграти в конкуренції, знижуватимуть ціну. Нові й нові гравці ринку виникатимуть, поки дана діяльність є більш прибутковою за інші можливості. І це буде знижувати ціни на продукцію. Потім в якийсь момент поява нових учасників ринку припиниться, тому що прибуток вже не буде виглядати привабливим відносно інших галузей. Ось так, без будь-якого втручання ціни можуть стати справедливими.

І що ж тоді робити державі в економіці? Адам Сміт відповідає на це так:

«...Государеві слід виконувати тільки три обов'язки; вони дійсно мають дуже важливе значення, але є ясними і доступними для звичайного розуміння: по-перше, обов'язок захищати суспільство від насильства і вторгнення інших незалежних суспільств; по-друге, обов'язок захищати в міру можливості кожного члена суспільства від несправедливості і гноблення з боку інших його членів, або обов'язок встановити суворе виконання правосуддя, і по-третє, обов'язок створювати й утримувати певні громадські споруди і установи, створення і зміст яких не може бути в інтересах окремих осіб або невеликих груп, оскільки прибуток від них не зможе ніколи відшкодувати витрати окремій особі або невеликій групі, хоча і зможе, часто з надлишком, оплатити їх загальному суспільству...»

Проаналізуємо це положення Адама Сміта. По суті, ми бачимо тут усього три функції:

- оборона;
- судова система;
- деякі громадські функції, надто дорогі для організації невеликою кількістю осіб (наприклад, дороги, музеї).

Звернімо увагу, що ми не бачимо тут за державою (государем) жодної виробничої діяльності, більш того, ми не знаходимо тут освіти, медицини, пенсійної системи і так далі. Це капіталізм практично в чистому вигляді, коли розвиток економіки відбувається на підставі механізмів саморегуляції, коли виживає найбільш ефективний, а надприбуток не може існу-

вати довго, адже в галузі, де він з'являється, посилюється конкуренція, новий капітал і нові підприємці прагнуть підвищеної рентабельності, а потім в умовах конкуренції знижують ціни до прийнятного рівня.

Саморегулююча система часто має дивовижні властивості самоорганізації. Але за рахунок чого ж проявляється економічне зростання? Те, що капітал без «регулювання зверху» вільно перетікає між галузями, – це добре, але чи достатньо цього?

Адам Сміт основним джерелом зростання бачив поділ праці, що підвищує продуктивність:

«Для прикладу візьмемо... виробництво шпильок. Один працівник тягне дріт, інший випрямляє його, третій обрізає, четвертий загострює кінець, п'ятий обточує один кінець для насаджування головки; виготовлення самої головки вимагає двох або трьох самостійних операцій; насаджування становить особливу операцію, полірування шпильки – іншу; самостійною операцією є навіть загортання готових шпильок в пакетики».

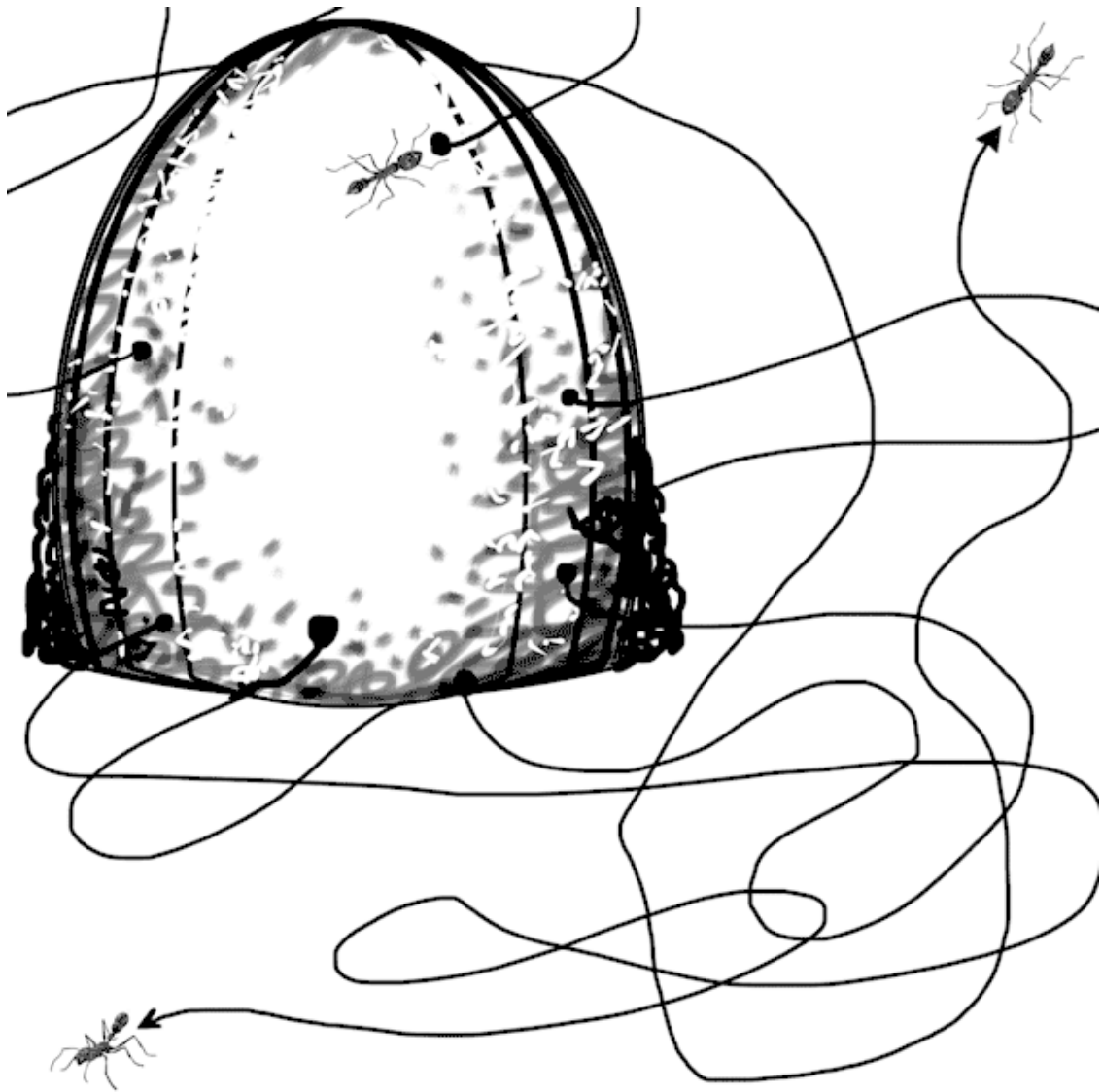
Знав би він, якого рівня цей поділ сягне в ХХІ столітті! Що з'являться люди, які оптимізують сайти шляхом підбору певних слів, з'являться люди, які відповідають на телефонні дзвінки, люди, які пишуть статті про те, що робить організація, і багато-багато інших професій, про які ніхто й подумати не міг. Дослідники і прогнозисти майбутнього говорять про те, що через 10 років 70 % професій, які будуть існувати, – це ті, яких ми сьогодні не знаємо. Одна з причин появи нових професій – постійно поглиблюється поділ праці.

Ідеї Адама Сміта настільки революційні, що навіть зараз їх не так просто прийняти. Чого ми чекаємо, коли бачимо проблему в тій чи іншій галузі? Що обов'язково уряд, центральний банк або хтось інше повинні негайно кинутися вирішувати її. Це ж бо проблема! І як складно прийняти тезу великого шотландця про саморегуляції, про те, що варто дати «невидимій руці», ринковим силам, самим вирішити проблему.

«Вирішення проблеми урядом може бути гіршим за саму проблему». Якщо вам здається, що для вирішення економічної проблеми обов'язково потрібно когось «розстріляти», «посадити» і «покарати», і «куди дивляться уряд і правоохоронні органи», то вам особливо важко буде прийняти альтернативну точку зору. Але ви все ж спробуйте.

Як працюють ринкові сили? Уявіть собі таку картину. У 20-ті роки ХХ століття для пересування в повітрі активно використовувалися дирижаблі. Припустімо, в якійсь країні розвинулося виробництво дирижаблів. А потім трапилось так, що переміщення на дирижаблях стало нерентабельним. І ось виробники дирижаблів вимагають неодмінно вирішити їхню проблему, перешкодити польоту літаків в їхню країну, вказують на те, скільки людей залишаться без роботи, скільки з них не заплатять за кредитами. Що робити з цією проблемою? Уряд, як правило, почне рятувати «галузь дирижаблебудування». Вам подобається це рішення? «Добре, – скаже хтось, знаючи, чим закінчиться історія з дирижаблями. – Нехай не рятує, але нехай дасть їм усім роботу». Але яку роботу? Що ми знаємо про здібності цих людей? Можливо, серед них є прекрасні конструктори, співаки, художники, вчителі і так далі. На кого саме переучувати конкретну людину? Хіба це не її власне рішення?

Як би це не лякало, але весь економічний світ, що оточує нас, неодмінно буде зруйнований. Такий рідний, близький, знайомий і дорогий, він буде з часом зметений еволюцією і прогресом. Адам Сміт вважав, що, перешкоджаючи цьому процесу, ми лише призводимо до відставання своєї громади. Дирижаблі все одно «померли б» як засіб пересування. Пізніше це сталося б там, де уряд намагався якомога довше зберегти їх. Адам Сміт – батько ринкової економіки, вільної реалізації сил взаємодії вільних людей, хаосу, в якому він геніально побачив сили саморегуляції.



## Теорія порівняльних переваг і задача Давида Рікардо

Давид Рікардо – і послідовник, і критик Адама Сміта одночасно. Будучи прихильником економічного лібералізму, він, тим не менш, оскаржував деякі ідеї Сміта і розширював їх. Однією з вражаючих ідей Рікардо була та, що доводила переваги вільної торгівлі. Демонстрацією її є задача про сукно та вино.

Спробуймо розібратися з цією задачкою й ми.

Припустімо, є дві сусідні країни – Прація і Ледация, де виробляють тільки два продукти – вино і сукно. У кожній країні живе по 1000 людей. Продуктивність праці у Прації набагато вища, ніж у Ледасії, в обох продуктах. Поточну ситуацію в економіці можна відобразити в таблиці.

Задіяно людей

	Прація	Ледация
Вино	500	600
Сукно	500	400

### Вироблено продукції

	Прація	Ледація
Вино	5000	3600
Сукно	3000	2000

Виходячи з наведених даних, можемо розрахувати продуктивність країн у кожній галузі (скільки може виробити в середньому мешканець кожної країни).

### Продуктивність (випуск на 1 працівника)

	Прація	Ледація
Вино	10	6
Сукно	6	5

І ось мешканці Ледації прийшли до мешканців Прації й кажуть: «А давайте домовлятися, давайте торгувати». Мешканці Прації глянули на цифри й засміялися: «Ми працюємо краще і в одній галузі, і в іншій. Який сенс?»

Дійсно, це нібито впливає з наведених даних. А тепер, увага, питання до вас:

Чи можуть країни виграти від торгівлі? Якщо так, то як саме, сформуйте приклад.

Перш ніж прочитати відповідь, спробуйте знайти рішення самостійно.

Рішення.

Обидві країни дійсно можуть виграти від спеціалізації за умови концентрації на відносних перевагах. Одиниця вина для Прації рівноцінна  $10/6 = 1,66$  одиницям сукна, а для Ледації –  $6/5 = 1,25$ .

Уявімо собі, що Прація зосередилася виключно на вині, а Ледація – тільки на сукні. 1000 мешканців Прації вироблять 10 000 одиниць вина, а 1000 мешканців Ледації – 5000 одиниць сукна.

	Прація	Ледація
Вино	10 000	0
Сукно	0	5000

Встановивши показник обміну вина на сукно на рівні між 1,25 та 1,66 (наприклад, 1,5), країни можуть здійснювати обмін 1500 одиниць вина на 1000 одиниць сукна. Припустімо, що Ледація поставила 3000 одиниць сукна, а отримала взамін  $3000 \times 1,5 = 4500$  одиниць вина. Тепер те, що отримають країни, буде описано в таблиці:

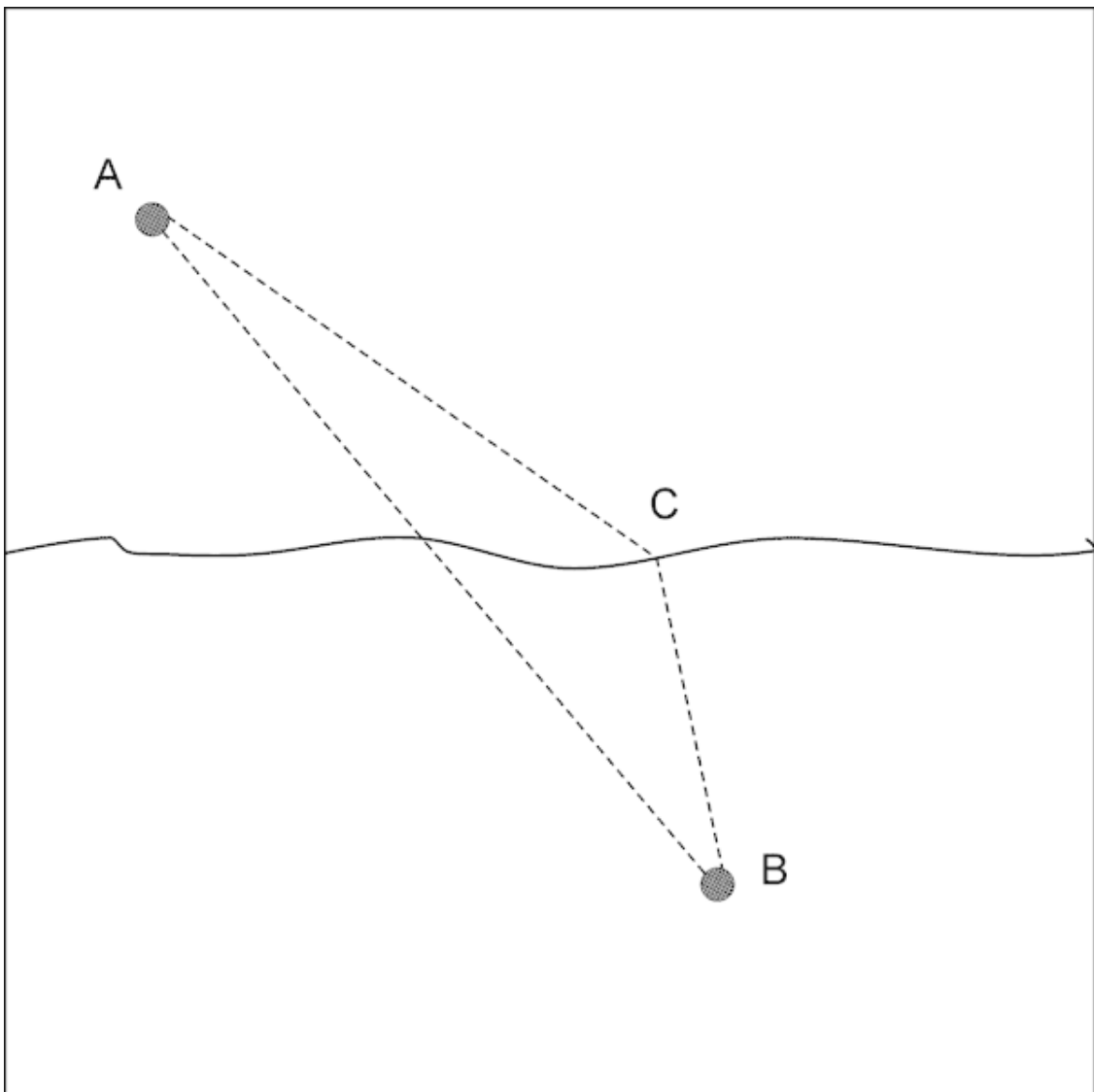
	Прація	Ледація
Вино	5500	4500
Сукно	3000	2000

З подивом можемо виявити, що обидві країни виграли від такої спеціалізації, отримавши результат краще, ніж без обміну, хоча спочатку могло здатися, що торгівля не має сенсу. Концентрація на відносних перевагах може давати саме такий результат. Часто може здаватися, що країна стає більш вразливою, втрачаючи цілі галузі. Мабуть, це правда, але в той самий час абсолютно неефективно намагатися бути сильним у всьому. Сьогоднішня глобальна економіка – це світ загальної економічної взаємозалежності. Прагнення захистити свій ринок призводить у результаті до далеко не кращого використання можливостей.

Тимчасом як інші країни виграють від вільної торгівлі, ви прогаєте можливості отримання кращого економічного результату.

## Ставлення до економіки як метафора

Подивіться на малюнок.



Уявіть собі, що прийшли до озера й вирішили скупатися. Ви зняли з себе одяг і залишили в точці А. Потім зайшли в воду і з насолодою попливли. Перебуваючи в точці В, ви обернулись і побачили, що хтось порпається у ваших речах. Природно, ви хочете якомога швидше дістатися точки А. Як зробити це максимально швидко? Перше, що спадає на думку, – рухатися

по прямій. Адже ми точно знаємо, що найкоротша відстань між точками – це пряма лінія. І більшість саме так і стане діяти в більшості випадків – йти по прямій, вибирати рішення, яке здається таким очевидним і наочним.

Але ситуація така, що швидкість вашого пересування у воді і по землі неоднакова. І це суттєво впливає на оптимальне рішення. Найкращий вибір виявляється зовсім не в тому, щоб рухатися по прямій. Якщо у воді ви пересуваєтесь повільніше, то оптимум буде досягнутий, коли дещо скоротити довжину шляху по воді і збільшити – по землі. Загальну більшу відстань буде пройдено швидше, ніж найкоротшу.

Цю оптимальну траєкторію дивним чином знаходить промінь світла, що переломлюється. Не існує можливості швидше пройти відстань, обмежену швидкістю в різних середовищах, ніж це зробить промінь світла.

Іноді те ж саме інтуїтивно, без точних розрахунків, робить звичайний автолюбитель, обираючи шлях між точками. Інтуїція і природа часто містять дивовижні вбудовані оптимуми.

А ось в економіці люди часто схильні припускати помилок. Буває, вони бачать найкоротшу відстань між А і В, обирають, здавалося б, той самий оптимум, але він виявляється дуже далеким від справжнього рішення. Роблячи це весь час, країна починає відставати – спочатку на роки, потім на десятиліття, іноді ризикуючи застрягти і в минулому столітті.

Невеликі відмінності і переваги обумовлюють абсолютно різні результати. Уявімо собі, що є дві країни, які перебувають приблизно на одному рівні розвитку і забезпечують схожий рівень добробуту своїх громадян. Завдяки більш ефективній організації економіка однієї країни зростає на 3 % на рік, а іншої – на 2 %. Здавалося б, різниця в 1 % мінімальна і не так уже й багато важить. Але історія оперує довгими періодами. Як сильно відстане країна з більш низькими темпами зростання, скажімо, через сто років?

Перша країна виросте за сто років як  $(1 + 3\%)^{100} =$  в 19,2 раза. Друга країна:  $(1 + 2\%)^{100}$ , або в 7,2 раза. Розрахунки вказують, що друга країна відстане в 2,65 раза. Це як різниця між Німеччиною і Болгарією, наприклад.

Невеликі відхилення від оптимального шляху накопичуються у вигляді втрат і врешті-решт призводять до глобального відставання.

Найбільш очевидний прямий шлях, на жаль, часто буває дуже далеким від оптимуму. Не варто сприймати економіку надто тривіально, вона має свої неочевидності й парадокси. Багато з них відкриваються для вас у цій книзі.

## **Маркс і привид комунізму, що бродить по Європі**

Ідеї Адама Сміта передбачили буржуазні революції, що дали величезний поштовх розвитку продуктивних сил. Зміна суспільних відносин, в яких найбільш активні і діяльні особистості користувалися перевагами промислової революції, дала величезний поштовх як економічному розвитку, так і глобальній несправедливості.

Власники капіталу цілком і повністю використовували переваги й можливості, що відкривалися перед ними. Але при значному економічному зростанні з'явилася вкрай велика відмінність в доброті і рівні життя.

Несправедливість. Про неї Адам Сміт не особливо замислювався, він говорив про сумарне зростання добробуту. У той самий час тотальна нерівність представляла собою величезну проблему, яка не могла не породити альтернативні ідеї.

Взявши за основу трудову теорію вартості Адама Сміта і гегелівський філософський принцип історичного розвитку суспільства, Карл Маркс народжує великий труд, який сміливо можна зарахувати до найвпливовіших у розвитку людства.

Логіка Маркса полягає в наступному.

Що є додана вартість? Ми взяли дошки, цвяхи і зробили з них стілець. Цей стілець має додаткову вартість, яку створила людська праця. Наприклад, дошки і цвяхи коштували 10, а готовий стілець – 25. Тобто 15 створено людиною, а поділено між нею (зарплата) і капіталістом (прибуток).

Маркс вважав, що таке привласнення результатів чужої праці є несправедливим.

– Але ж робочий використовував засоби виробництва? – запитали в Маркса. – А вони належать капіталістові.

– Правильно, – відповів Маркс. – Ці засоби виробництва – упередметнена праця. Вони були створені працею робітників, а капіталіст їх привласнив. Тепер ця минула праця (виражена в засобах виробництва) приносить додану вартість.

– А як же земля? Посадили в землю зерно – отримали урожай.

– Земля робить свій внесок у створення вартості, як і праця людини. Оскільки людина землю не створювала, то і привласнити собі цю частину вартості не може.

Маркс також гадав, що крах капіталізму неминучий.

Його ідеї були настільки чіткі й логічні, настільки вписувалися в контекст нагальних проблем, що вплив Маркса складно переоцінити. У той самий час будь-які ідеї, перетворюючись на ідеологію, стають небезпечними.

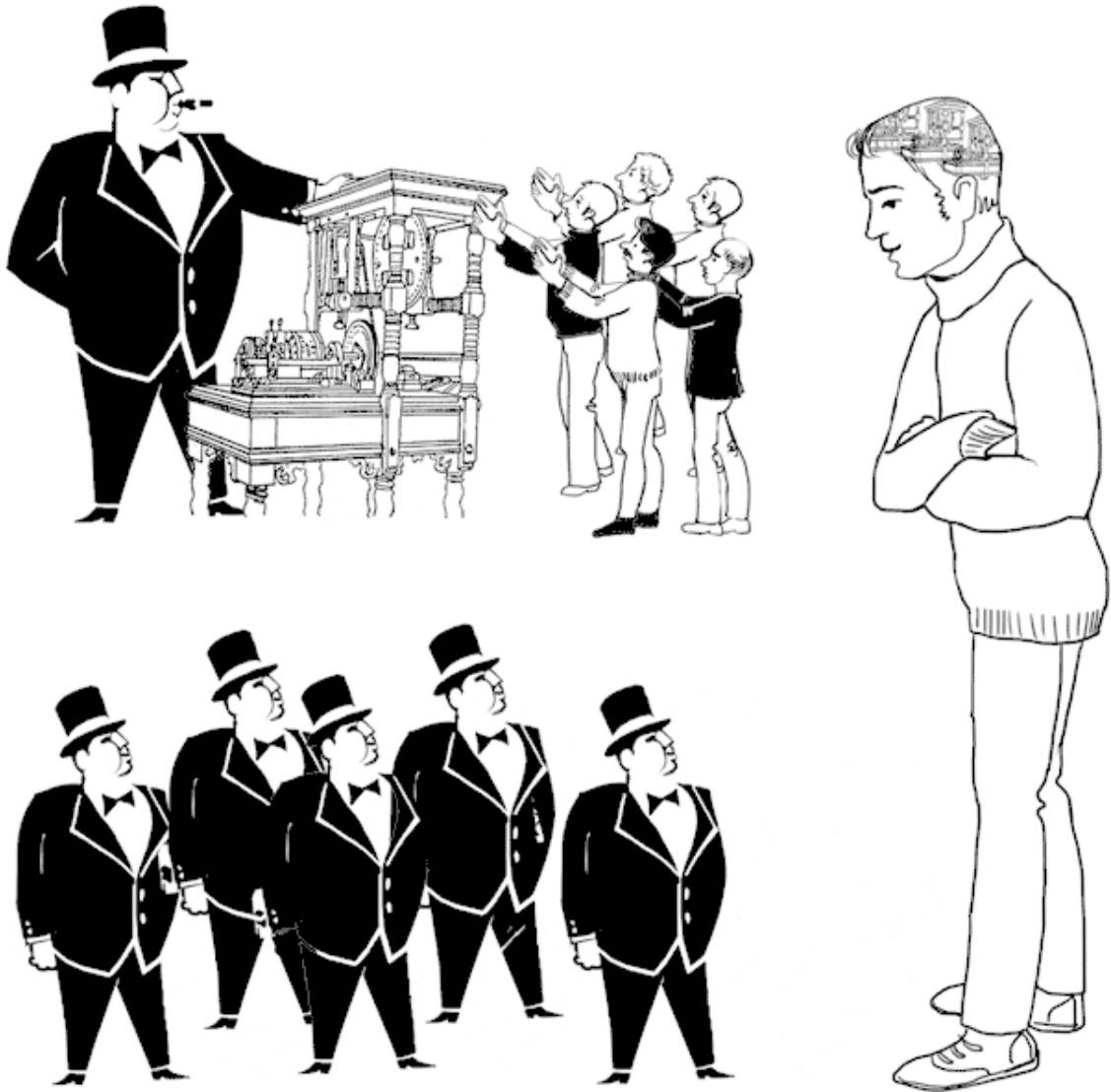
Так, про французьких «марксистів» 70-х років ХІХ століття він сам говорив з іронією: «Я точно знаю, що я не марксист».

І все ж таки – чого Маркс не врахував? Чому побудоване на його ідеях суспільство не відбулося?

Скоріш за все, він не взяв до уваги інші фактори – підприємницьку ініціативу і людську винахідливість. Часто сама ідея, ініціатива виявляються важливішими, ніж сам продукт. Проблема марксизму – у відсутності націленості на прогрес. Ми можемо оцінити фізичну працю, але як оцінити внесок геніальної ідеї, яка потім стала продуктом? У сучасному світі це ще очевидніше. Якщо ми віримо, що той чи інший бренд символізує надійність, то готові заплатити за це додаткову ціну. Якщо втрачаємо віру, то і вартість падає. По суті, ми самі наділяємо продукт цінністю. Наша ірраціональна основа виявляється сильнішою за аналітичний підхід до визначення вартості. Маркс ніяк не міг припускати, що написи Sony або Toyota самі по собі можуть «продавати» техніку або автомобіль дорожче. Уявіть собі два абсолютно однакових автомобіля. На їхнє виробництво було витрачено однакову кількість праці. Але один в силу належності до відомого бренду коштує більше. Віддати цю додаткову вартість працівникам? Це буде несправедливо – одні за свою роботу отримують вищу оплату, ніж інші за таку саму. Чи не віддавати їм, а віддати «творцям бренду»? Це не фізична робота, де є чіткий результат. Оцінити, хто саме і як саме впливає на цінність бренду, проблематично. А як оцінити внесок підприємця, який створив і реалізував ідею?

Раніше Маркс міг посилатися на капіталіста, який захопив засоби виробництва. Тепер же людина з ноутбуком часто здатна спорудити величезне підприємство, так несхоже на те, що люди звикли вважати підприємствами раніше. Тепер важко звинувачувати капіталіста, що він монополізував право допуску до верстата. Сучасний висококваліфікований фахівець завжди має цей верстат при собі – це його розум, таланти, знання, вміння, здібності.

І все ж тема справедливості, порушена Марксом, вкрай важлива. Суспільство, де явно домінує несправедливість, не може відчувати себе в безпеці. Йому важко буде стати економічно успішним.



## Кейнсіанська революція

Ідеї вільного ринку і «невидимої руки» домінували в західній економічній думці, хоча і стикалися з незрозумілими явищами жорстких затяжних спадів. Але все ж економіка знаходила важелі відновлення і зростання, тому періодичні спади вважали нормальним явищем.

А потім в кінці 20-х років ХХ століття вдарила велика криза. У США вона отримала назву Великої американської депресії. Криза вийшла далеко за межі Америки, сучасні дослідники називають її світовою, вказуючи, що вже в той час економічні зв'язки таким чином перетинали світ, що робили його економічно глобальним.

З падінням економіки падали і доходи державного бюджету. Відповідно до рекомендацій класичної економічної теорії, уряд скорочував витрати бюджету. Це в свою чергу призводило до падіння економіки, позаяк знижувався попит з боку скорочених бюджетних працівників. Скорочена економіка знову генерувала менші надходження до бюджету, змушуючи іще тугіше затягнути пасаки, і все рухалося по новому колу. Цикл за циклом посилювалося подальше падіння в прірву. У депресію.

Кінець депресії й економічне зростання пов'язують з Франкліном Делано Рузвельтом. А його політику прийнято називати кейнсіанською на честь великого Джона Мейнарда Кейнса. Кейнс спробував зрозуміти природу економічних криз і дійшов висновку, що інструменти

саморегуляції ринку сильно переоцінені. Одна з причин, що призводять до нестачі внутрішнього попиту, – це так звана схильність до ліквідності. Психологічний феномен, коли людина готова відмовитися від додаткового доходу, але мати доступ до грошей у готівковій формі, призводить до того, що частина коштів не повертається в економіку у вигляді інвестицій або купівельного попиту. Економіка виявляється недофінансованою, що в свою чергу може призводити до спаду. А в момент спаду нейтральна державна політика буде штовхати економіку вниз, призводячи до стагнації і депресії.

Що ж пропонував Кейнс? Він говорив, що в період спаду потрібно заміщати нестачу внутрішнього попиту державними інвестиціями. Навіть ціною дефіцитного бюджету. Тобто фактично уряд повинен інвестувати в суспільно значущі об'єкти й тим самим збільшувати зайнятість, заповнювати відсутній приватний попит. Саме так робив і Рузвельт. Мережа доріг, побудована за його ініціативою, досі сприймається як спосіб подолання безробіття і виходу з депресії Америки 30-х років ХХ століття.

Інвестиції ціною дефіциту бюджету? Але ж це інфляція! Незабезпечені гроші, що обов'язково призведуть до зростання цін! Далеко не завжди. У 30-ті роки, навпаки, була значна дефляція – ціни падали, але це аж ніяк не тішило людей, які втратили роботу. Адже ціни падали через те, що люди не мали можливості купувати товар за старими цінами. Виробники опускали ціни до рівня, який часто призводив до їхнього власного банкрутства.

Але й інфляцію Кейнс не вважав за велику проблему. Пояснення своєї позиції він знаходив у феномені переваги номінального рівня заробітної плати. Припустімо, через економічний спад дохід працівника повинен знизитися з рівня 1000 до рівня 950. Уявіть собі дві можливості. Перша – при нульовій інфляції дохід знижується. Друга – номінальний дохід працівника збільшується до рівня 1050, але інфляція становить 11 %. Другий рівень – гірше для працівника, його реальний дохід в старих цінах складе  $1050/1,11 = 946$ . Але виявляється, що більшість людей будуть набагато більш мотивовані в другому випадку, коли їхній дохід зростає номінально. Чи це важливо? Так, безумовно, наша мотивація, наше ставлення до роботи – це і є основа економічних результатів.

Одним із основних інструментів державної політики Кейнс бачив податкову систему. У період економічного зростання податки можуть підвищуватися, а бюджет може бути навіть профіцитним, формуючи запас міцності, а в період спаду податки мають знижуватись, а бюджетний дефіцит активно фінансувати державні інвестиції.

Економічний світ знайшов нового кумира. Й досі багато видатних економістів, серед них – нобелівські лауреати, вважають себе «кейнсіанцями».

## **Мілтон Фрідман. Нова стара ера**

Кейнс чітко заявляв на прикладі Великої американської депресії, що інфляція й економічний спад не можуть існувати одночасно, що при спаді в силу нестачі попиту ціни будуть знижуватися, тому бюджетний дефіцит не буде призводити до надмірної інфляції. Але 70-ті роки ХХ століття відкрили явище, яке було відсутнє в міркуваннях Кейнса – стагфляцію, поєднання спаду (стагнації) з високим рівнем інфляції. Лікувати економіку методами Кейнса було неможливо. Подальше зростання цін призводило би до галопуючої інфляції, при якій економічні агенти прагнули б якомога швидше розлучитися з грошима, що зменшувало б рівень приватних інвестицій. І тоді з'явився Мілтон Фрідман, який розгорнув погляди практично на 180 градусів, тобто практично повернувся до витоків, але вже з новим переосмисленням баченням.

Політика Рузвельта, яка звеличила Кейнса як економіста-практика, зовсім не була такою вже економічно успішною, – вважав Фрідман. Він дійшов найнижчої точки, коли криза була вичерпана, тому його заслуга – це помилка *post hoc*, «після цього» не означає «внаслідок

цього». Державні інвестиції не тільки збільшували платоспроможний попит, вони також витісняли приватні інвестиції (якщо держава позичає гроші на ремонт дороги, вона позбавляє можливості інвестувати ці кошти в інший напрямок). Політика, що проводилась за кейнсіанськими рецептами, була малоефективною, на думку Фрідмана. Управління податковими ставками є поганим інструментом згладжування економічних циклів, оскільки реакція економіки на зміну податків відбувається із затримкою. З цим згодом погодилися і неокейнсіанці.

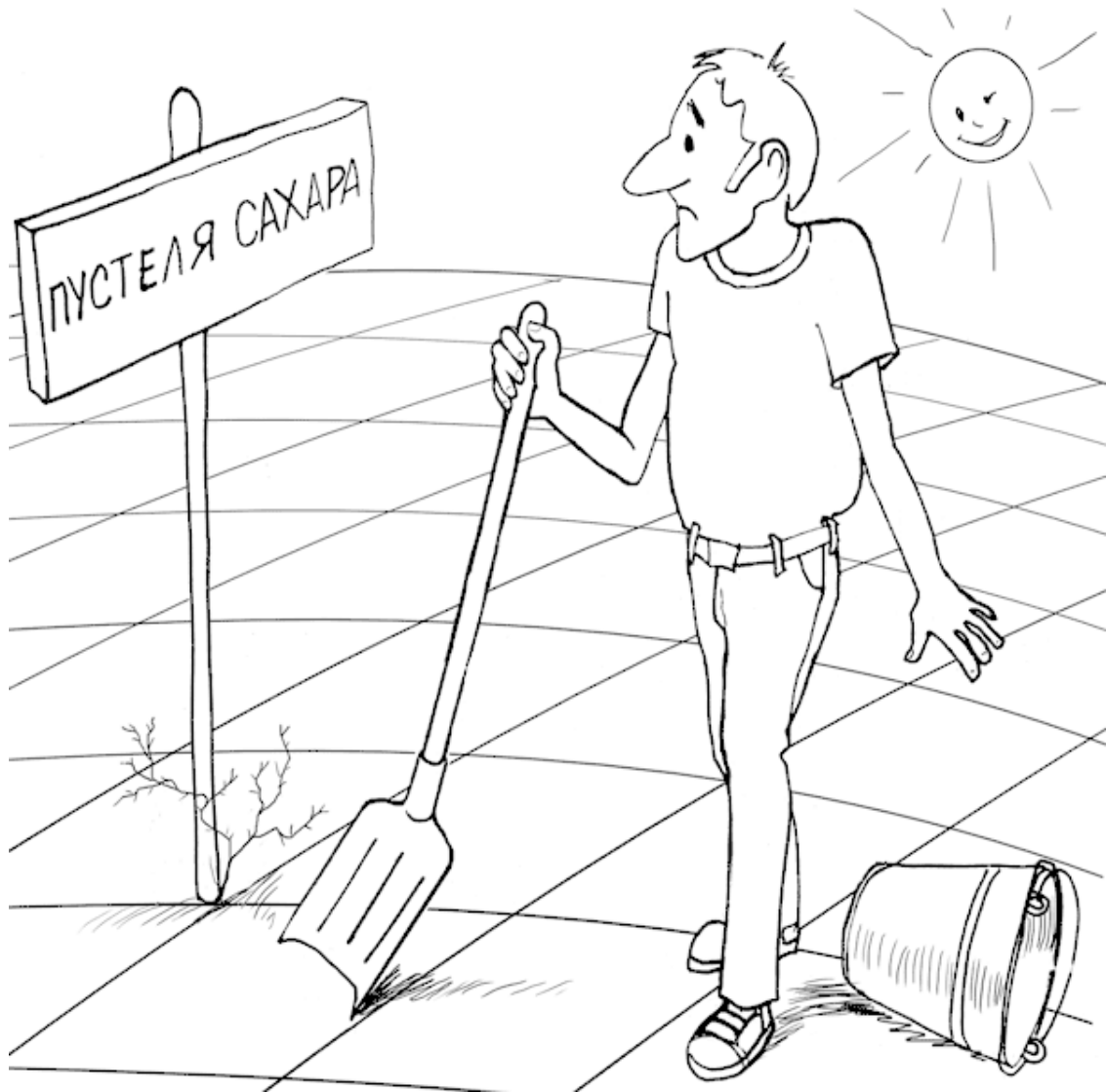
Погляди Фрідмана – це політика економічної свободи. Цю позицію називають неоліберальною або монетаристською. Термін «монетаризм» пов'язаний з тим, що саме контроль грошової маси в обігу є, на думку Фрідмана, практично єдиним дієвим інструментом державної політики.

Прогрес і економічне зростання створюють не інституції, а люди. Своїми відкриттями, досягненнями, свободою мислення. Спроби урядів «влізти» в економічну діяльність спотворюють стимули для розвитку, призводять до зменшення людської ініціативності.

Той, хто цінує справедливість вище, ніж свободу, не отримає ні того ні іншого. Хто цінує свободу, той отримає і свободу й справедливість. Фрідман показував, як будь-який активний державний вплив, що призводить до короткострокових успіхів, згодом має більше негативних наслідків. Прагнення вирівнювання доходів погіршує мотивацію, прагнення повної зайнятості погіршує продуктивність, прагнення допомоги окремим підприємствам чи галузям породжує корупцію.

Найпотужніші прихильники Фрідмана займалися наукою в Чиказькому університеті, вони і створили чиказьку школу економіки. Після перевороту Піночета в Чилі ці економісти (їх ще називали «чиказькі хлопчики») влаштували експеримент з переходу країни від соціалізму до вільної ринкової системи відповідно до напрацювань монетаризму. Що ж, незважаючи на політичну диктатуру, ліберальний економічний режим приніс вагомий плоди. Сьогодні Чилі – одна з найбільш успішних і заможних країн континенту.

Боротьба між кейнсіанством і монетаризмом триває і понині, хоча позиції послідовників значно зблизилися.



## Нова австрійська школа і неолібералізм Фрідріха Гаєка

В основі економічних доктрин часто лежать певна філософія і традиція. Так, австрійська економічна школа виникає ще в ХІХ столітті. Її основоположником вважають Карла Менгера.

Менгер розвинув так звану теорію граничної корисності, згідно з якою кожна наступна одиниця блага має для нас меншу цінність. Через призму цієї теорії він переосмислює домінуючу на той момент трудову теорію вартості. Не праця створює цінність, а ми самі своїм суб'єктивним ставленням і свідомістю наділяємо предмети цінністю.

Навколо особистості Менгера формується коло послідовників і опонентів, яке й стане згодом австрійською економічною школою. Представники австрійської школи розробляли цілу низку питань, часом вступали в жорсткі дискусії між собою, але об'єднує їх, мабуть, те, що всі вони були вкрай скептично налаштовані до соціалізму.

У своїй книзі «Лібералізм» уродженець Львова і один із найяскравіших представників австрійської школи Людвіг фон Мізес пише про нездійсненність соціалізму, позаяк «за соціалізму більшість людей не будуть проявляти тієї ж старанності у виконанні своїх обов'язків і завдань, яку вони вкладають у щоденну роботу за громадського порядку, заснованого на приватній власності на засоби виробництва».

Найвиразнішим представником нової австрійської школи є, мабуть, Фрідріх фон Гаек, нобелівський лауреат в галузі економіки. Ще в період Другої світової війни він передбачав занепад націонал-соціалістичної Німеччини, а в майбутньому пророкував розвал соціалістичної моделі господарювання в Радянському Союзі.

Гаек розробляє теорію неповноти інформації, згідно з якою однією з проблем соціалізму є відсутність передачі інформації про неефективність. За умов вільного ринку ціни рухаються вільно, тому неефективний застарілий продукт в якийсь момент просто стає не вигідно виробляти. При соціалізмі ж ці застарілі товари можуть жити скільки завгодно, адже встановлена централізовано ціна може забезпечити гарантоване покриття всіх витрат.

Головною працею Гаєка вважається його книга «Шлях до кріпацтва», в якій він аналізує економічні передумови Другої світової війни і майбутнє світу після її закінчення.

У першій частині книги Гаек розглядає війну як результат боротьби ідей всередині європейської цивілізації. У другій частині зосереджується на небезпеці соціалістичних ідей. Приходячи під прапором свободи, вони насправді виявляються тоталітарним проявом. «Що завжди перетворювало державу на пекло на землі, так це спроби людини зробити її земним раєм». У третій частині Гаек аналізує вплив двох протиборчих основ – індивідуалізму та колективізму. Приходячи під прапором свободи і справедливості, колективізм не може обійтися без ущемлення особистості, підпорядкування її колективній програмі. В наступній частині Гаек розглядає появу монополій як ризик для функціонування вільного ринку. На його думку, монополії не є природними в економічному розвитку, виникають як результат таємних угод і сприяння з боку чиновників. Гаек вважає, що економічне законодавство не повинно допускати монополізм. Зіставляючи планову економіку і законодавчі обмеження вільного ринку, Гаек проводить аналогію з правилами дорожнього руху. Одна справа, коли ці знаки задають правила, а інша – коли намагаються встановити, куди саме тобі слід їхати. Віддавши державі власність, суспільство втратить свободу: «Влада наді мною мультимільонера, який живе по сусідству і, можливо, є моїм працедавцем, набагато менша, ніж влада маленького чиновника, за спиною якого стоїть величезний апарат насильства і від чийої примхи залежить, де мені жити й працювати. Але хіба мені потрібен дозвіл, щоб жити й працювати? І хто стане заперечувати, що світ, де багаті мають владу, краще, ніж світ, де багаті лише можновладці?» Також Гаек заперечує ідею про те, що тоталітаризм зможе успішно функціонувати, коли до влади прийдуть кращі члени суспільства. Він доводить, що така модель все одно несумісна з індивідуалістськими цінностями західної цивілізації. Якщо суспільство або держава поставлені вище за індивіда, то справжніми його членами є лише ті, чийі цілі виявляються ідентичними цілям колективу. Фрідріх Гаек, таким чином, дотримувався лібертаріанських поглядів в економіці. Його опонент Джон Мейнард Кейнс, який виступав за значне державне втручання, високо цінував Гаєка, зауважуючи, що в цілому поділяє філософські і моральні основи його творів.

Австрійська економічна школа була не просто концепцією, що вплила на наукову економічну думку. Її висновками безпосередньо користувалися авторитетні політичні діячі, такі як Рональд Рейган і Маргарет Тетчер. Рейганоміка – так називали економічну політику США у 80-ті роки ХХ століття. Скоротивши податки й урядові витрати, зменшивши вплив держави в економіці, адміністрація Рейгана домоглася високого економічного зростання на тлі застою в США у 70-ті роки. Маргарет Тетчер іноді носила книгу Гаєка у своїй знаменитій сумочці. За її врядування було приватизовано націоналізовані раніше підприємства, згорнуто популістські соціальні програми, приватизовано сфери освіти й охорони здоров'я.

«Ідеї економістів і політичних мислителів – і коли вони мають рацію, і коли помиляються – мають набагато більше значення, ніж прийнято думати. Насправді саме вони й керують світом. Люди-практики, які вважають, ніби абсолютно не піддаються інтелектуальному впливам, звичайно є рабами якогось економіста минулого». Ця фраза антипода австрійської економічної школи Джона Мейнарда Кейнса якнайкраще описує вплив теоретиків економічної

думки. Так і австрійська економічна школа стала свого часу вістрям списа на озброєнні західного світу, кардинально протиставив свої економічні погляди східному колективізму.

## Джон Неш і Ігри розуму

Чудовий актор Рассел Кроу отримав премію Оскар за кращу чоловічу роль у фільмі «Ігри розуму». Трагедія життя геніального Джона Неша, який страждає на психічні хвороби, настільки зачіпає струни душі, що питання економіки вже точно йдуть на другий план. Мало хто після перегляду фільму починає цікавитись, а за що, власне, Джон Неш отримав найвищу нагороду – Нобелівську премію в галузі економіки.

Свій геніальний математичний дар Неш звернув на теорію ігор – спеціальний розділ математики, що знаходить своє місце також і в описі поведінки людей. У теорії ігор існують так звані ігри з нульовою сумою та ігри з ненульовою сумою. Що це таке? Уявіть собі, що ви зібралися з друзями в кімнаті і граєте в якусь гру на гроші. Скільки б ви не грали, сума грошей, що знаходяться в кімнаті, не збільшиться і не зменшиться. Сума всіх вигравів одних людей буде дорівнювати сумі всіх програшів інших людей. Подібні ситуації зустрічаються і в економіці, наприклад, на ринках купівлі-продажу валюти (Forex) або в бюджетній політиці держави, коли збільшення бюджету від збору податків буде означати, що одні суб'єкти втратили у вигляді додаткових податків стільки ж, скільки інші придбали у вигляді витрат бюджету.

Але часто в економіці зустрічаються й ігри з ненульовою сумою. Саме вони й зацікавили Джона Неша. Розгляньмо подібну гру на прикладі.

		2-й гравець	
		довіряю	не довіряю
1-й гравець	довіряю	5; 5	0; 10
	не довіряю	10; 0	1; 1

У даній таблиці описана «гра», ситуація, досить типова для нашого життя взагалі і для економіки зокрема. Уявіть собі, що вам потрібно повністю довіритися комусь (наприклад, це спільна діяльність, що обіцяє потенційну вигоду). У разі недовіри кожен з нас прийде до посереднього результату (наприклад, отримає по одній тисячі гривень), адже ми не об'єднали наші зусилля. У разі спільної діяльності можна отримати десять тисяч гривень, при цьому кожен, скориставшись довірою, може привласнити їх собі. У разі ж чесної гри до кінця кожен отримає по п'ять тисяч гривень.

Подивімося на цю ситуацію з точки зору моделі «нехай кожен робить кращий вибір для себе». Якими мають бути думки людини, що оцінює свій вибір?

Якщо вона може вчинити зі мною нечесно, то мені треба не довіряти їй, інакше я залишусь ні з чим. Якщо ж вона довірятиме мені, то мені знову-таки вигідніше не довіряти їй, щоб забрати всю суму – 10 тисяч. В обох випадках мені краще не довіряти. Так я і зроблю.

Адам Сміт стверджував, що, діючи у власних інтересах, індивід сприяє інтересам суспільства в цілому. Джон Неш показує, що існує маса прикладів, коли це правило не спрацьовує. Діючи суто в своїх інтересах, індивід втрачає відносно своїх потенційних можливостей.

Така ірраціональна категорія, як довіра, виявляється вельми впливовою в частині потенційного досягнення результату. Також вибір рішення зміниться в тому разі, якщо він створює інший дуже важливий і цінний актив, не вказаний в таблиці, – репутацію. В цьому випадку поведінка може значно змінитися. Розуміння необхідності формувати свою репутацію разом із

припущенням, що для нашого контрагента репутація також важлива, приведе нас в точку (5; 5). Прозорість, відкритість до співпраці, відповідальність і повага виявляються в цьому випадку не абстрактними моральними принципами, а чинниками, що формують довіру і призводять до якісно інших результатів взаємодії. Як бачимо, економіка залежить від наших думок, нашого сприйняття, нашої відповідальності.

### З психології до економіки

Студенти економічних спеціальностей вищих навчальних закладів досі вивчають мікроекономіку. Основою і точкою відліку в ній є людина раціональна й виважена. Для купівлі хліба й води, для придбання чайника й автомобіля, для багатьох інших цілей вона, людина, вибудовує в голові оцінку отриманих вигід від придбання, власну корисність і порівнює з альтернативною корисністю, яку можна отримати за ті ж гроші.

Якщо картина, описана вище, вам здалася дещо штучною – знайте, ви не самі. Психологи Деніел Канеман і Амос Тверські, вивчаючи, як працює людський вибір, дійшли висновку, що раціональність, закладена в основу економічних теорій, так і залишається кабінетно-навчальною. Живі люди емоційні й ірраціональні. Вони не знають, що таке «корисність», «гранична корисність» і часто поведуться зовсім не так, як наказує їм економічна теорія. Ми платимо за бренди, емоції, суб'єктивну довіру, впевненість та інші подібні якості. Ми можемо вчинити так, а можемо інакше під впливом зовнішніх обставин і настрою. Строго намальована, теоретично обчислена крива нашого попиту може пройти на графіку досить далеко від реального попиту в житті.

Не можна сказати, що дослідники збудували стрункий доказ нової парадигми. Радше, вони зруйнували будівлю старої. Поведінкова економіка є сучасним трендом. Зрозуміти економіку, зрозумівши людину, – схоже, це довгий і тернистий шлях. Не маючи точки опори, економіка продовжує спиратися на старий інструментарій, правда, з чимдалі більшим сумнівом, щораз озируючись на часто несподівані висновки поведінкової економіки.

Щоб зрозуміти, як це «працює», уявіть собі таку ситуацію.

У вас є 3 гривні. І ви мусите отримати ще одну, четверту. Хтось пропонує вам варіант: зіграти у гру «орел – решка». Вгадаєте, як впаде монета, – отримаєте відразу 2 гривні, не вгадаєте – залишитеся при своїх 3-х. Можете взагалі відмовитися від гри, тоді отримаєте одну гривню до своїх трьох. Будете грати?

Другий варіант наступний. У вас є 5 гривень. Ви мусите віддати одну. І знову хтось пропонує вам «орел – решка». Тепер при вгадуванні збережете свої 5 гривень, при невгадуванні віддасте 2 гривні. Якщо відмовитися грати, віддасте одну і будете з чотирма.

Відсоток людей, що погоджуються зіграти, в першому випадку набагато вищий, ніж у другому. Проаналізуємо, як має приймати рішення раціонально мислячий суб'єкт.

	Гра 1 — результат	Гра 2 — результат
Не граю	4	4
Виграв	5	5
Програвав	3	3

Розписавши всі варіанти вибору, ми зрозуміємо, що це не дві різні ігри, а насправді одна. Це говорить про те, що здатність оцінювати результати людиною значно переоцінена. В іншому випадку відсоток вибору «грати / не грати» не залежав би від формулювання. Чому ж відсоток згодних грати при другому формулюванні значно нижчий? Це ефект страху втрат. Людина

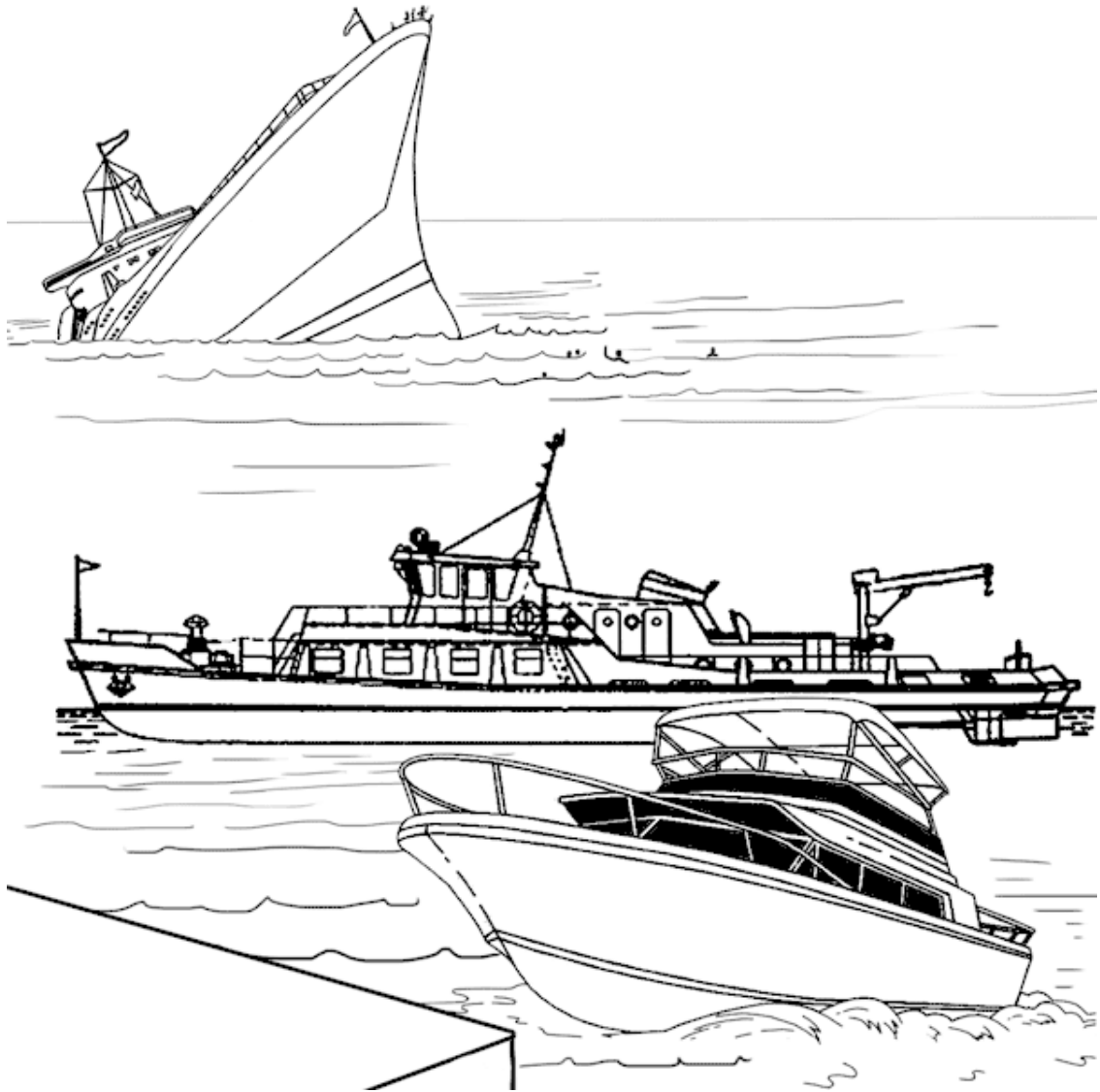
вкрай болісно ставиться до поразок і втрат. Переформулюйте для неї умови, щоб вони сприймалися не як втрата, а як базовий нормальний результат, і її поведінка зміниться. Слова і формулювання важливі. Пам'ятаєте, як Кейнс говорив про зростання номінальної зарплати і про те, що зниження реальної зарплати при зростанні номінальної сприймається не так болісно? Тут ідеться про те саме.

Хочете, щоб людина боялася, – формулюйте як потенційну втрату. Хочете, щоб прагнула і була мотивована, – формулюйте як можливість.

Іншим психологічним феноменом, який ми часто зустрічаємо у своєму житті, є закон малих чисел. Невелика кількість повторюваних успіхів в тій чи іншій сфері, так само як повторювані кілька разів поспіль невдачі, змушують нас виводити внутрішнє правило. Ми в нього щиро віримо, хоча розуміємо, що невелика кількість випробувань не є підставою для виведення закономірності. Але мало хто, як Томас Едісон, буде настільки упертий – він створив електричну лампочку після понад двох тисяч невдалих спроб. Адже нам зазвичай вистачає трьох-чотирьох, чи не так?

Виводити економічні закономірності (для економіки «закономірності» – точніше формулювання, ніж «закони») для настільки залежного від подачі інформації суб'єкта, як людина, непросто, правда ж?

Поведінковий тренд, швидше за все, залишиться найпотужнішим у ХХІ столітті. Для його вивчення підтягується база з абсолютно різних галузей. Так, медичне обладнання для проведення магнітно-резонансної терапії використовується для розуміння тих процесів, які відбуваються в мозку людини для прийняття рішень, у тому числі економічних. У своїй книзі «Нейроменеджмент» Чарльз Джейкобс повідомляє про наступний дивовижний факт, який вдалося встановити. Уявіть собі, що вас запитали, чому ви зробили щось так, а не інакше. Ви наводите якісь аргументи, на підставі яких нібито дозріло ваше рішення. Так от, виявляється, це все самообман. Ми спочатку приймаємо рішення і тільки потім його обгрунтовуємо. А не навпаки. Якщо ви говорите: «Тому я вирішив...», це неправда. Ви спочатку вирішили, а потім стали вибудовувати логіку і перевіряти ваше рішення. Так, якщо логіка зовсім «не працює», то ви можете відмовитися від свого рішення, яке не пройшло перевірку. Але саме відмовитися, а не «вивести» рішення з аргументів.



*Формулювання 1. Можна послати маленький катер, він швидкий і точно встигне. Але в нього влізе 200 з 400 осіб, решта гарантовано загинуть. Або послати великий. Чи встигне він – 50/50, але якщо так, то врятує всіх.*

*Формулювання 2. Можна послати великий катер, якщо він не встигне, а це 50/50, то всі загинуть. Якщо послати маленький катер, то 200 осіб гарантовано будуть врятовані.*

*Який варіант ви обираєте?*

## **Чи можна стати нобелівським лауреатом з економіки без базової економічної освіти?**

Саме питання виглядає дещо парадоксально. Яким чином можна здобути світове визнання в економіці, не знаючи її основ? Хіба що ти, не зашорений чужими уявленнями, запропонував підхід, повз який ішов магістральний напрямок науки.

Ізраїльський психолог Даніель Канеман цікавився тим, як люди приймають рішення, зокрема, й рішення економічні. Його дослідження перевернули уявлення про те, чого ми хочемо насправді, як оцінюємо інформацію, які уроки робимо з помилок. Але ж такі прості й зрозумілі економічні категорії, як попит, пропозиція, ціна, вартість, – це наслідок нашого ставлення до цінності речей, наших бажань і врешті-решт наших рішень. Математична еконо-

міка брала за основу не просто «людину розумну», а людину раціональну, а отже, передбачувану. Розгляд економічних доктрин під ракурсом психології прийняття економічних рішень відкрив абсолютно нові аспекти в розумінні «людини економічної», заодно зробивши цілий ряд існуючих описових моделей лише красивою конструкцією, що існує у вакуумі суспільства, позбавленому реальності у вигляді людської ірраціональності. Тож свого роду торжеством і підтвердженням економічної ірраціональності стало й те, що вперше в історії у 2002 році нобелівським лауреатом в галузі економіки було оголошено людину без базової економічної освіти – Даніеля Канемана.

Чи не було це випадковістю? Останні прориви в розумінні економіки кажуть, що ні. Біхевіористичний тренд є, можливо, найсильнішим в сучасній економіці, змушуючи стрункі наукові моделі озиратися на суб'єкта, який врешті-решт саме їх і продукує своєю поведінкою. Підтвердженням цього стало те, що лауреатом «нобеля»-2015 став британський і американський поведінковий економіст Ангус Дітон.

До речі, свого часу Дітон і Канеман вирішили серед іншого дослідити, наскільки вагомою є кореляція між тим, що людина відчувається щасливою, і тим, яким є її дохід. Для цього було опитано понад 450 тисяч сімей. Чи є в грошах щастя? Дослідниками було отримано відповідь, яку можна інтерпретувати як «в певних випадках – так, а в певних – ні». Насправді зростання матеріальних статків дійсно підвищує оцінку людьми свого рівня задоволення життям, проте лише до певного рівня. Так, у США після того, як доходи домогосподарства стають більшими за 75 тисяч доларів на рік на всю родину, подальший ріст добробуту вже переважно не відображається у вигляді додаткової задоволеності якістю життя.

Якщо зважити на те, що середнє домогосподарство в США складається з 2,5 осіб, а частка заробітних плат і доходів приватних підприємців у ВВП становить близько 60 % ВВП, то цей «чарівний рівень щастя» в середньому досягається при ВВП на душу населення в розмірі  $75 / 2,5 / 0,6 = 50$  тисяч доларів США. На цьому рівні гроші перестають бути настільки впливовими. Звісно, що це досить «груба» оцінка, але вона показує орієнтири «матеріального світу грошей», долаючи який вже варто думати не стільки про економічне зростання, скільки про всебічний розвиток – навколишнє середовище, рівність, гармонічне співіснування зі світом, якість освіти, продовження тривалості життя, вільний час для особистісного розвитку тощо. «Не в грошах щастя», – дійсно актуальний вираз, проте після досягнення певного грошового показника.

Хтось може сказати: «А що такого важливого насправді вони дослідили?» Насправді ж навіть із спрощеного розуміння цієї цифри в 75 тисяч доларів на сім'ю на рік у США можуть бути зроблені висновки для провадження економічної політики. Так, є зрозумілим, що доходи, які перевищують вказані, можна досить сміливо оподатковувати за відносно великими ставками. В той же час використання прогресивних ставок оподаткування для доходів, які є суттєво нижчими, може бути недоцільним. Також стає очевидним, що країні, яка розвивається, в жодному разі не можна сліпо копіювати ті системи й інструменти, які працюють у розвинутих країнах, припускаючись помилки: «якщо там це працює і вони успішні, то, роблячи те саме, й ми станемо успішними». Бо часто коректна логіка виглядає, як, «ставши успішними, вони можуть дотримуватися саме такої політики, яку не могли дозволити собі на етапі розвитку». Тож коли йдеться про соціальну політику і добробут для всіх, то не можна просто запозичити її з Швейцарії і Фінляндії, для яких високі темпи економічного зростання є другорядними порівняно з іншими задачами.

Дослідження Дітона і Канемана справило неабиякий ефект не лише на макроекономічну політику, а й на сприйняття на рівні корпорацій. Багато хто з власників сучасних корпорацій почав реалізовувати цей підхід на практиці, підтягуючи співробітників до «щасливого рівня», натомість заміняючи для топ-менеджерів матеріальну винагороду іншими факторами, зміню-

вати стиль управління компанії, а також обмежувати і власні дивіденди, надаючи перевагу довготерміновому розвитку.

Іншим важливим дослідженням Дітон показав, проаналізувавши великі масиви даних, що фінансова допомога найбіднішим країнам часто не розв'язує їхні проблеми, а, навпаки, загострює їх. Набагато кориснішим для подолання нерівності в світі є зняття бар'єрів для імпорту технологій та вільної трудової міграції. Легкі гроші не стільки збільшують добробут широких кіл населення, скільки часто продовжують термін перебування у владі корумпованих чиновників. При таких висновках спадає на згадку й стиль існування української економіки, яка функціонує ніби між траншами кредитів МВФ.

Дослідження Дітона кажуть нам – хочете зрозуміти, як функціонує глобальна економічна система, йдіть до живої людини з її мотивами, діями й навіть впливом на економічну статистику, бо за складними графіками й пошуком закономірностей у них іноді можна відірватися від реальності. Будь-яка економічна теорія має кореспондувати з тим, що ми бачимо за вікном у повсякденному житті. Будь-яка модель є неповним описом життя, коли ми відкидаємо заради спрощення низку факторів, тож до неї варто ставитися з певною долею сумніву й скептицизму. Моделі мають властивість працювати лише деякий час, допоки ті фактори, які ми першочергово відкинули, не починають збільшувати свою вагу. Звісно, буде невірним зробити висновок, що оскільки моделі, які описують економічне життя, неідеальні, то й не варто ними користуватися. Поведінкова економіка каже, що в центрі цих моделей має стояти людина, а самі моделі не «видадуть на-гора» конкретне рішення, скоріше, напрямок руху.

Реформи в Україні буксують, можливо, й через те, що суспільство є вкрай неоднорідним. Його пасіонарна частина, що є меншістю, становить не більше 15 % всього населення, натомість понад 85 % живуть патерналістськими консервативними настроями. Досягнути сталого економічного зростання в такому суспільстві – надважка історична задача, адже змінювати країну має активна меншість, а повірити їй та демократично підтримати пасивна більшість, що часто стоїть ледь не на протилежних позиціях і баченні.

Саме критична маса активних людей здатна змінити реальність, переломити хід історії, надати імпульс розвитку. Саме вивільнення енергії таких людей є задачею, яку вбачає основною поведінкова економіка.

## **Про що сперечаються економісти**

Одна з великих невсучаючих суперечок – це роль урядів в управлінні економікою. «Ми не можемо витратити більше, ніж заробили», – кажуть ліберальні монетаристи. «Ми не можемо заробити більше, ніж витратимо», – відповідають кейнсіанці, закликаючи долати кризи активним інвестуванням з боку держави ціною дефіцитного бюджету.

Суперечка ця дуже непроста. У короткостроковому періоді зазвичай виграють кейнсіанці, створюючи нові робочі місця і знижуючи безробіття, щоправда, часто ціною зростання державного боргу. Але ця політика несе проблеми в довгостроковому плані. Щоб профінансувати дефіцит бюджету, уряди часто беруть у борг. Накопичені борги згодом «тиснуть» на економічне зростання. Монетаристи говорять про те, що, беручи в борг, уряд витісняє приватні інвестиції. Хтось міг інвестувати сам, але зволів просто дати в борг уряду (як правило, через купівлю облігацій внутрішньої державної позики).

Серед сперечальників і сьогодні можна знайти видатних мислителів, які стали нобелівськими лауреатами.

У той самий час позиції сперечальників значно зблизилися. Так, фінансова криза 2008–2009 років чітко показала, що повна відсутність регулювання і свобода банкрутства працюють далеко не завжди. Крах інвестиційного банку Lehmann Brothers запустив цунамі світової кризи. І згодом інші великі банки вже «рятувалися», інакше повалилася б уся світова фінансова

система. У кризові роки більшість країн жило з дефіцитом бюджету, підтримуючи споживчий попит. Тобто використовували кейнсіанські ідеї. Але робили це монетаристськими методами, збільшуючи грошову масу в обігу і знижуючи процентні ставки. Ми ще поговоримо про ці інструментарії в нашій книзі.

Сьогоднішні економісти, навіть обстоюючи свої погляди, практично переконані – ідеальної системи просто немає. Неідеальною є природа самої людини. Економіка як похідна від цієї природи також не може бути ідеальною.

На нас чекатимуть радості і втрати, підйоми і розчарування. Економіка – це частина нашого життя. Важлива частина наших потреб.

Частина нашого життя, без якої не обійтися. І ми постараємося пізнати її краще.

## **Із третього світу в перший. Кому і чому вдалися економічні прориви**

«Із третього світу в перший» – так називається книга прогресивного сінгапурського диктатора Лі Куан Ю.

Диктатора? Саме так.

Уявіть собі, що є невелика кількість людей, здатних дивитися й бачити далі за інших. Більш того, безумовно, вони є. У чому проблема цих людей? Як правило, вони становлять меншість, а значить, спроби провести зміни демократичним шляхом для них будуть закінчуватися невдачею. Більшість не побачить кінцевої точки довгого шляху, заради якої в дорозі доведеться несолодко.

Реформи, зміни в країні, глобальна перебудова часто вимагають авторитарних рішень. З іншого боку, лише меншості диктаторів ці позитивні зміни вдаються, адже до одноосібної влади в країні набагато частіше приходять короткозорі мрійники, ніж далекоглядні візіонери.

Демократичний шлях реформ зазвичай дуже довгий. Він вимагає консенсусу, вимагає прийняття суспільством. Найчастіше це призводить до компромісів, які пом'якшують реформи, роблять їх менш інтенсивними, половинчастими. Коли суспільство не готове, демократія вимагає чекати і проводити зміни лише при достатньому рівні прийняття.

Усвідомлення того, що ані тоталітарний, ані демократичний шляхи не дають гарантованого успіху, є важливим. Іноді глобальній перебудові країни сприяють історичні обставини – умови, за яких люди готові перебудуватися повністю. Так було в постсоцтаборі Східної Європи, так було в післявоєнній Німеччині. Іноді глобальне переформатування здійснюється завдяки певним національним рисам. Так, в азійських країнах реформи здійснювалися диктатором, але люди готові були змиритися і чекати, вони ставилися до нього як до імператора.

Деякі люди вважають розрив у рівні життя в різних країнах свого роду змовою, але досвід країн, котрі не тільки подолали бідність, а й вирвалися в лідери економічного розвитку й добробуту, спростовує це. Кожна країна здатна стати економічно успішною. Спробуймо оцінити досвід тих, кому вдавався цей шлях, знайти в ньому ті чи інші характерні риси.

### **Післявоєнна Німеччина**

Принижена, зруйнована, переможена і розділена. Під гнітом репарацій і загального осуду. Навряд чи 1945 року той шлях, що пройшла Німеччина, ставши фактично країною номер один в Європі, міг здатися не фантастикою, а чим-небудь ще.

Відновлення післявоєнної Німеччини часто асоціюють з канцлером Конрадом Аденауером. І це вірно. Цьому великому політикуві німці багато чим завдячують. Але економічні досягнення Німеччини навряд чи можна пов'язати з його ім'ям. Аденауер говорив про економістів як про людей, що після смерті хворого після довгого дослідження можуть встановити причини його смерті.

Набагато менш відомим в широких колах неекономістів є ім'я Людвіга Ергарда. Саме з цим ім'ям пов'язують економічні реформи, що дозволили Німеччині не просто повернутися до вищої ліги, а фактично стати провідним світовим гравцем (4-та економіка світу 2013 року після США, Китаю, Японії за номінальним значенням ВВП).

Розгляньмо ситуацію, з якої Німеччина «стартувала» після Другої світової війни.

«Це був час, коли ми в Німеччині займалися обчисленнями, згідно з якими на душу населення припадало раз на п'ять років по одній тарілці, раз на дванадцять років – по парі черевиків, раз на п'ятдесят років – по костюму. Ми розраховували, що тільки кожне п'яте немо-

вля може бути загорнуте у власні пелюшки і що лише кожен третій німець може сподіватися бути похованим у власній труні».

Ця фраза Ергарда переносить нас у реалії кінця 40-х – початку 50-х. Уявіть себе на місці людей, яким два десятки років до того щодня говорили про вибраність і винятковість арійської раси і які прийшли до страшної злиденності. Яким чином Німеччині вдалося досить швидко повернутися до зразкової економіки й створити справжнє економічне диво?

В основі реформ лежало кілька принципів:

– грошова реформа і відмова від державного регулювання цін, марка як надійний платіжний засіб;

– була заявлена неоліберальна модель, але фактично реалізовувався соціально-ринковий сценарій з досить вагомою роллю держави; сам Ергард вважав це компромісом з реальністю, коли соціалістичні ідеї домінували;

– обмеження державних витрат і умови для розвитку підприємницької активності;

– нова технологічна основа завдяки плану Маршалла;

– заохочення підприємницької активності;

– земельна реформа;

– політична воля Конрада Аденауера для «прикриття» реформ.

Французькі економісти Жак Зюефф і Андре П'єтр описали свого часу результати реформ: «Чорний ринок раптово зник. Вітрини вщерть наповнилися товарами, фабричні труби задиміли, а на вулицях снували вантажівки. Всюди мертва тиша руїн поступилася місцем шуму будмайданчиків. І яким би дивним не був розмах цього підйому, ще більше дивувала його раптовість. Він почався у всіх областях економічного життя в день валютної реформи ніби за ударом дзвонів... Ще за вечір до того німці безцільно тинялися по містах, щоб абияк добути мізерну їжу. Наступного дня всі думали про те, що б виробляти. Вечері їхні обличчя висловлювали безвихідь, а зранку вся нація з надією дивилася в майбутнє. Тому немає сумнівів в тому, що вирішальний підйом в німецькій економіці почався з валютної реформи».

Ліберальна модель економіки з низкою компромісів в частині забезпечення найбільш незахищених верств населення, помножена на німецьку працьовитість, дала неймовірний результат, коли в Німеччині темпи зростання економіки впродовж кількох десятиліть залишалися найвищими в Європі.

Чи була політика Ергарда універсальною або Німеччині частково пощастило? Так, зовнішні чинники також грали на боці німців.

План Маршалла допомагав відновленню економіки, війна в Кореї дозволила посісти ведучі позиції в експорті зброї. Але все ж внутрішні обставини були головною рушійною силою – німці відверто хотіли жити гідно і готові були заради цього працювати багато і сумлінно.

Об'єднання Західної і Східної Німеччини 1990 року зробило країну явним лідером нової Європи, локомотивом економіки ЄС.

Кілька фактів про сьогоденну економіку Німеччини:

Населення	81 млн
Місце економіки у світі	№ 5
Рівень ВВП на душу населення	46 893 долара США (2015 р., розрахунок за паритетом купівельної спроможності)
Місце економіки у Європі	№ 1

## Сінгапур

Маленька бідна країна в 50-х роках ХХ століття, позбавлена ресурсів, що імпортувала навіть прісну воду, тепер посідає 3-тє місце в світі за показником ВВП на душу населення (за паритетом купівельної спроможності, дані 2015 року). Феноменальне зростання пояснювалось і ручним управлінням. Сінгапур – це місто-держава, тому багато реформ Лі Куан Ю, незмінний лідер країни з 1959-го по 1990 рік, контролював фактично особисто.

Успіхи Сінгапуру описані в книгах і вважаються показовими, але їхній аналіз вказує на можливість здійснити їх в конкретній точці земної кулі в конкретний час.

Основними віхами реформ були:

- національна ідея і візія, які об'єднали країну;
- авторитарне управління впровадженням реформ;
- висока оплата суддів і максимальне спрощення законодавства;
- акцент на заохочення іноземних інвестицій;
- автоматизація та комп'ютеризація;
- прості і невисокі податки;
- кращим людям – найважливіші міністерства;
- чиновники обираються серед 10 % найбагатших людей;
- високий рівень навчання чиновників у кращих бізнес-школах світу;
- і навіть Агентство соціального розвитку – спілкування високоосвічених чоловіків з високоосвіченими жінками.

Копіювання сінгапурських реформ навряд чи можливо. Уявіть собі, що незадоволений темпами зростання керівник вирішує, що одна з причин у тому, що сім'ї створюються недостатньо правильно, і вирішує, як це робити краще. Потрібно певне ставлення до життя, щоб смиренно прийняти таку ситуацію. Успішних бізнесменів Лі Куан Ю відкликав до керівництва країною, і ніхто не смів йому перечити. Тих, хто підозрювався в корупції, ув'язнювали, або вони закінчували життя самогубством. Лі Куан Ю активно розбудовував свій народ відповідно до своїх принципів та поглядів на життя:

«Система соціального забезпечення підривала в людях розуміння того, що в житті треба покладатися на себе. Їм не треба було більше працювати на благо своєї родини, подачки ставали способом життя. Ця спадна спіраль стає нескінченною, у міру того як мотивація людей до праці слабшає, а продуктивність праці знижується. Люди втрачають прагнення домагатися успіху, тому що вони платять забагато податків... Я був рішуче налаштований не перекладати витрати на соціальне забезпечення людей, що нині живуть, на плечі майбутніх поколінь».

Своє ставлення до демократії і прав людини Лі Куан Ю висловлював чітко, визнаючи, що країна може мати свій особливий шлях:

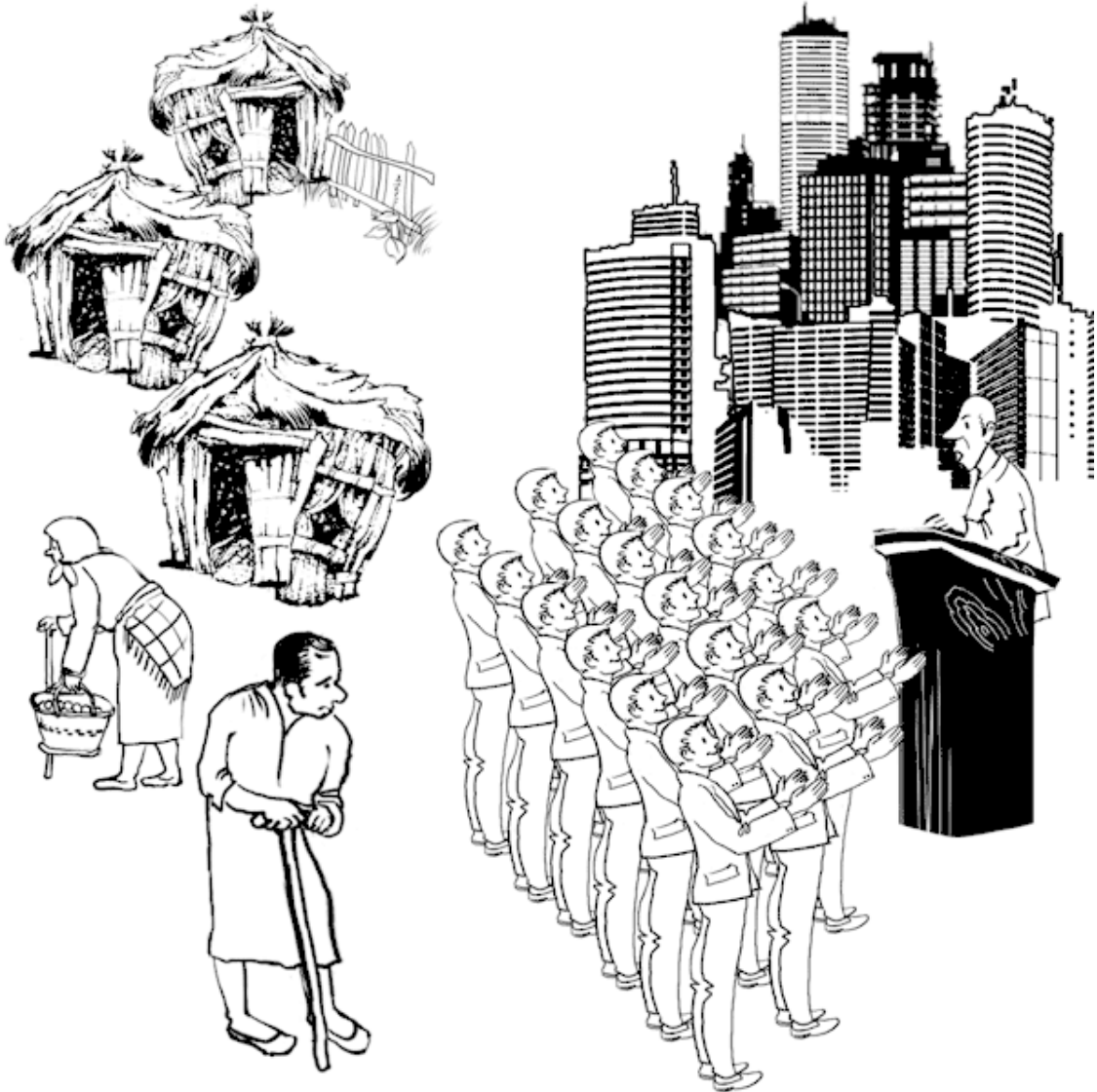
«Теорії повинні виникати на практиці. Теорію потрібно перевіряти. Я не вважаю, що демократія – це найкраща форма правління для всіх країн і вона пошириться по всьому світу. Якби це було так, чому західні країни намагаються її всім нав'язати силою? Якщо ліберальна демократія настільки досконала, вона і так візьме верх над усім світом, як ринкова економіка, безумовно, перевершує планову економіку і поширюється по всьому світу».

Сьогоднішній Сінгапур – країна, яка використала наявні переваги: людей, готових терпіти заради далекого світлого майбутнього у вигляді національної ідеї, географічне положення, що дозволило розмістити в Сінгапурі біржу, необхідну в даному часовому поясі для того, щоб торги у світі йшли цілодобово, лідера, одержимого ідеєю вивести країну з третього світу в перший.

Лі Куан Ю пішов з життя 23 березня 2015 року на 92-му році життя, довівши, що неможливе може стати можливим на рівні цілої держави.

Кілька фактів про сьогodнішню економіку Сінгапуру:

Населення	5,4 млн
Рівень ВВП на душу населення	85 253 долара США (2015 р., розрахунок за паритетом купівельної спроможності)
Місце у світі за рівнем ВВП на душу населення	№ 3 (після Катару та Люксембургу)



## Південна Корея

Старі фільми, що демонструвалися в Радянському Союзі, зображували чесних і справедливих корейців-комуністів, які відчайдушно боролися з капіталістами за краще життя. Внутрішньокорейський громадянський конфлікт виник у той період часу, коли Корея була однією з найбідніших країн світу. У 1960 році ВВП на душу населення становив у Кореї близько 80 доларів на рік, менше, ніж у бідних і голодних Нігерії і Папуа Новій Гвінеї.

Сьогодні ми не так багато знаємо про закриту й ізольовану від світу Північну Корею. Але ми практично щодня чуємо про дванадцять за величиною економіку світу – Південну Корею. Samsung, LG, Daewoo, Hyundai, Ssang Yong та інші бренди асоціюються з технікою високої якості.

Уявіть собі 70-річного корейця, який народився 1945 року. Кінець Другої світової війни і початок війни громадянської, голодне дитинство в боротьбі за виживання, невдалий досвід перетворень демократичним шляхом, військова диктатура, робота на знос 70–80 годин на тиждень, віра в майбутнє, поступові поліпшення, виробляємо продукцію для розвинених країн, поступово стає легше, з'являються свої великі компанії і продукція, нездійсненні, здавалося б, задачі, але вони стають реальністю, над тобою вже не сміються, а називають тигром, наздогнати японські концерни – хіба таке можливо, але ми спробуємо, ми будемо працювати більше, ніж ненависні японці, і краще за них, вони принижували нас багато століть, але тепер ми покажемо, чого варті, навіть не віриться, що таке можливо, величезні мости, нові дороги, будинки й автомобілі, усміхнені іноземці, які ще вчора презирливо дивилися зверху, нехай тепер Sony наздоганяє наш Samsung, хіба це не сон, тільки вже менше сил, і, здається, можна нарешті видихнути, озирнутися навколо, на цей шлях, який ми пройшли від тарілки, де лежало так мало рису, що доводилося брати його зовсім потроху, щоб розтягнути в часі прийом їжі, до блискучих хмарочосів, галасливих, наповнених автомобілями вулиць і дітей; дітей, які ніколи по-справжньому не повірять тій убогості, яка була нашим життям колись.

Південна Корея починала свій дивовижний шлях з відсутності природних ресурсів, браку продовольства й американської продовольчої допомоги, людей, які були готові старанно працювати за мінімальну плату. Саме люди і стали ключовим ресурсом майбутнього зростання.

Політика цивільного уряду, що перебував при владі з 1953-го по 1961 рік, зазнала краху. До влади в результаті військового перевороту прийшов генерал Пак Чон Хі.

За підтримки США за отримані іноземні кредити будуються фабрики, які на імпорتنій сировині за західною технологією виробляють продукцію для подальшого експорту. Як в аграрній країні, що відчуває брак продовольства, можливо було знайти керівників для промислових виробництв? Рецепт був простий. Фактично серед тих фермерів, що були в країні, були відібрані найбільш хазяйновиті та організовані, і їм було доручено займатися абсолютно новою діяльністю. Витоки південнокорейських концернів – на полях у вирощуванні рису. Ставка спрацювала. Слухняні й терплячі корейці, які боролися за виживання, були готові вчитися і працювати не покладаючи рук. Вчитися і працювати, працювати і вчитися. Політика державного протекціонізму в корейському випадку спрацювала. Західні союзники закрили очі на преференції, які отримували південнокорейські виробники. На першому етапі будівництво корейського дива було дуже далеким від методів ліберальної демократії. Отримавши перші результати економічного зростання, корейці за допомогою американських консультантів визначили наступні кроки – розвиток металургії, суднобудування, хімічної промисловості. Держава інвестувала зібрані податки в освіту та інфраструктуру, при цьому соціальні стандарти не підвищувалися, тягар піклування про хворих і літніх людей перекладався на сім'ї.

Зростання промисловості призвело до золотих вісімдесятих. Корейські заводи стали перетворюватися на бренди, нехай поки що й не найвищого рівня, американська фінансова допомога була більше не потрібна. На цьому підйомі почалося пом'якшення авторитарного режиму, поступова демократизація суспільства. Держава поступово зменшувала свою роль у визначенні економічної політики, передаючи її вже сформованим великим концернам, які стали стрижнем економіки, а навколо них активно розвивався малий і середній бізнес.

Темпи розвитку Південної Кореї були стабільно вищими за середньосвітові, а також вищі, ніж в розвинених країнах, що давало можливість стабільно скорочувати розрив з ними, піднімаючись все вище й вище сходами економічного добробуту.

Шлях був досить тернистим. Наприкінці 90-х Кореї ще довелося пережити глибоку кризу, пов'язану з відтоком спекулятивного капіталу. Багато тоді говорили, що вибудована економічна модель незабаром дасть тріщину і призведе до тривалого спаду, адже ті країни, які намагалися її скопіювати, не досягли успіху. Але корейці досить швидко оговталися від кризи. Коли з боку влади прозвучав заклик поповнити золотовалютні резерви країни, котрі стрімко танули від утечі капіталу, вишикувалися величезні черги людей, які добровільно жертвували свої накопичення у вигляді валюти і коштовностей. Вони були готові безумовно довіряти державі, з якою пройшли неймовірний шлях, пережили фантастичний підйом економіки.

Як правило, ідеї, засновані лише на матеріальному збагаченні, працюють погано. Але для корейців це було не просто збагачення, а прагнення гідного життя, можливість довести сусідам, під гнітом яких вони перебували більшу частину історії, свою самодостатність.

Корейські історія й культура лежали в основі економічного прориву. Методи, якими він досягався, не були універсальними. Якись із них спрацювали б і в іншій країні. Але весь комплекс методів ідеально підходив лише даному конкретному суспільству.

Кілька фактів про сьогоденну економіку Південної Кореї:

Населення	53 млн
Місце економіки у світі	№ 13
Рівень ВВП на душу населення	36 511 доларів США (2015 р., розрахунок за паритетом купівельної спроможності), що приблизно відповідає рівню Італії й лише незначно (близько 5%) поступається рівню Японії

## Чилі. Військова диктатура та економічна свобода

Економічні успіхи Чилі досі є предметом запеклих суперечок. Як би там не було, сьогодні це одна з найбільш успішних країн американського континенту з річним ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності в розмірі понад 20 тисяч доларів (в 2,5 раза вищий за аналогічний показник в Україні 2014 року).

Але ось біда, історія економічного підйому в Чилі зовсім не безхмарна.

Генерал Августо Піночет прийшов до влади шляхом військового перевороту 1973 року. На той час спроби побудувати в цій країні комунізм призвели до її зубожіння. Політичні та військові дії диктатора можна розглядати як злочини проти людства. А ось в економіці він не став довго мудрувати і запросив консультантів неоліберального спрямування з Чиказької школи економіки (згадаймо Мілтона Фрідмана і монетаризм).

Країну відкрили для іноземного капіталу і вільного ринку, були запроваджені податкова і пенсійна реформи.

Масштабна приватизація і скорочення витрат державного бюджету спочатку спричинили обвал неефективної економіки. До кінця 70-х років економіка почала зростати, але високий рівень безробіття зберігався тут аж до середини вісімдесятих.

Молоді чилійські економісти, які здобули освіту в США, отримали повний карт-бланш на дії в галузі економіки. Противники їхніх перетворень і профспілки отримували жорстку відсіч від військових. Чилі стали перетворювати в економічному плані на країну ліберального спрямування.

«Чилі – країна власників, а не пролетарів», – заявляв Піночет.

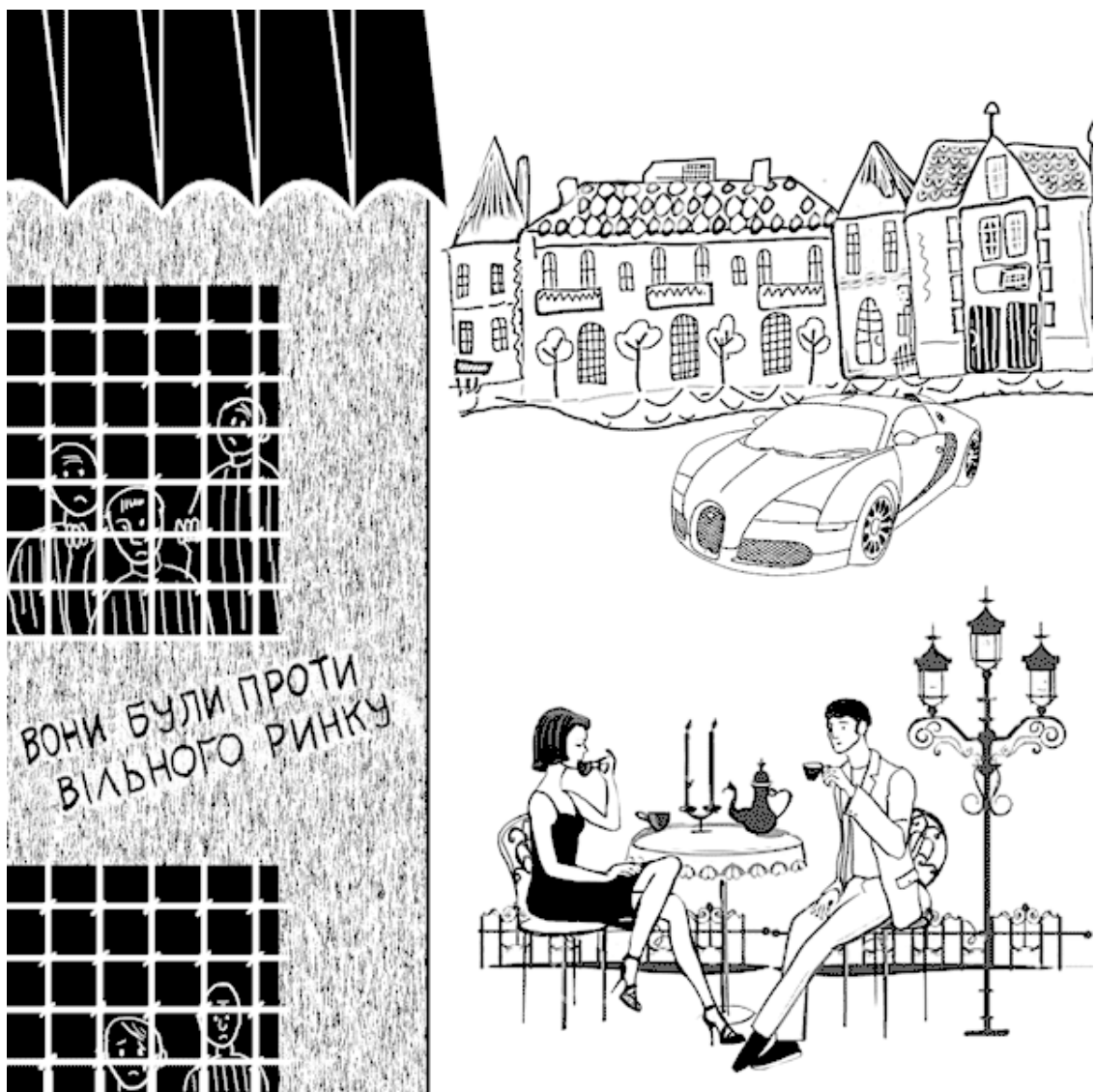
Економічні успіхи й розправа над політичними опонентами. Хотілося б не згадувати їх разом, але в чилійському варіанті все було саме так.

До кінця вісімдесятих економіка набирала оберти, формувалася середній клас, який вже не хотів жити в лещатах диктаторських обмежень. Напруга і протест зростали. У 1988 році чилійці відмовилися підтримати Піночета на головному політичному посту країни, дати йому ще вісім років повноважень.

Новий уряд почав демократичні перетворення, але в той самий час визнав і продовжив економічний курс, зберігши ліберальну модель розвитку. Демократи на Заході зітхнули з полегшенням – тепер ліберальна модель і демократія опинилися поруч.

Генерал Піночет зберігав свій вплив на політику країни і в 90-ті роки, але 1998-го почалося його кримінальне переслідування. У 2006-му він помер у віці 91 рік. Чилійське суспільство розділилося на два табори – один радів, що помер злочинець, інший сумував за людиною, з якою пов'язували підйом країни.

Диктатор, переконаний в ефективності приватної власності та вільної конкуренції, – це швидше виняток, ніж правило, тому досвід Чилі в цьому сенсі не є типовим.



Як би там не було, сьогоднішня Чилі відкидає силову диктатуру, але визнає ту економічну модель, курс на яку був свого часу неухильно узятий.

Кілька фактів про сьогоднішню економіку Чилі:

Населення	18 млн
Місце економіки у світі	№ 43 (більше економіки України, при тому, що населення в 2,5 раза менше)
Рівень ВВП на душу населення	23 460 доларів США (2015 р., розрахунок за паритетом купівельної спроможності)

## Польща. Від шоку до розвитку

Розвал соціалістичного блока став найбільшою геополітичною перебудовою світу. Колишні країни соцтабору, які вирвалися з його лещат, тепер мусли будувати новий світ, від якого вже встигли відвикнути. Господарські зв'язки, спосіб управління економікою встигли вплинути на сприйняття людей. Навряд чи дев'яності роки двадцятого століття згадують в цих країнах як золотий час. Спад, безробіття, розчарування людей – супутники перехідного періоду.

На прикладі Польщі розгляньмо шлях становлення ринкової економіки.

Навіть сьогодні багато економістів розходяться в оцінках ефективності польських реформ. Надто вже болючими і шоківими вони були, призвівши на початковому етапі до величезного спаду. Навіть початковий ріст економіки не вирішив соціальних проблем. При збільшеному рівні виробництва безробіття також зросло. Як таке може бути? Якщо сьогодні 8 осіб виробляють більше, ніж вчора могли зробити 10, – то таке цілком можливо. На конкретних ділянках економіка ставала ефективнішою, доводячи неспроможність попередньої економічної моделі, але процес цей був інертний.

План Бальцеровича – саме під такою назвою увійшов в історію марш-кидок радикально швидкого переходу від соціалізму до капіталізму.

Він передбачав наступне:

- дозволено банкрутство державних підприємств;
- збалансований бездефіцитний або низькодефіцитний бюджет;
- скасування пільгового кредитування;
- спрощення та лібералізація податкової системи;
- бюджетна децентралізація і відмова від регіонального вирівнювання;
- відмова від підтримки тих чи інших галузей;
- проста податкова система з помірними ставками;
- відкритий характер економіки – відсутність протекціонізму;
- масова приватизація.

Суспільство, що з натхненням сприйняло відмову від комуністичної ідеології, не виявилося готовим до настільки швидких перетворень, очікуючи підвищення рівня соціальних благ, характерного для розвиненої Європи.

Проте такий різкий поворот визначив долю країни. Найталановитіші люди пішли працювати в бізнес або на себе. Вдало проведена пенсійна реформа сформувала «довгі гроші» – люди стали самостійно накопичувати гроші на майбутню пенсію, а це в свою чергу стало стимулом для активного розвитку регіональної Варшавської фондової біржі, на якій котируються сьогодні й акції українських агрохолдингів, адже саме до Польщі вони прийшли в пошуках довгострокових інвестиційних ресурсів. Вільна приватизація залучила західний капітал, що сформував високу культуру ведення бізнесу в країні. Високі темпи зростання призвели до того, що за станом на 2014 рік рівень життя в Польщі приблизно втричі перевищує український. Проте за це сам Бальцерович розплатився політичною кар'єрою: поляки назавжди запам'ятали

«епоху змін», а економічне зростання припадало значною мірою на той період, коли Бальцерович не був при владі, – таким чином, підйом асоціювався вже з іншими політиками. Це досить типова доля реформатора. Його діяльність легше оцінити людям, які дивляться на неї збоку, оцінюють результати у вигляді конкретних об'єктивних показників, а не проживають як громадяни цієї країни.

Сьогоднішня Польща динамічно розвивається, це плацдарм для інвестицій в Центральну Європу.

Кілька фактів про сьогоднішню економіку Польщі:

Населення	38 млн
Місце економіки у світі	№ 24
Рівень ВВП на душу населення	26 455 доларів США (2015 р., розрахунок за паритетом купівельної спроможності)
Місце економіки у Східній Європі	№ 1

Історії економічних проривів навчають нас важливих уроків:

1. Немає приреченості, шлях перетворень під силу будь-якій країні.

2. Немає єдиного правильного шляху, суспільства різні, кожне знаходить свій рецепт. У той самий час підйом практично завжди пов'язаний з ростом економічної свободи, хоча в низці випадків і не поєднується зі свободою політичною.

3. Економіка інертна, за 2–3 роки вона не може змінитися до невпізнання, тому реформатори розвинених країн зазвичай спостерігають за розквітом зі сторони, тимчасом як інші політики пожинають плоди попередніх реформ.

Аргументація «давайте зробимо, як у Польщі, Сінгапурі чи Кореї» – досить слабка, адже шлях до економічного процвітання зазвичай дуже індивідуальний. Схоже, кожна історія успіху існує в одному екземплярі. Але це не означає, що нам нема чого вчитися у них. Навпаки, важливо зрозуміти принципи проведених успішних реформ, на базі яких сформувані свій економічний бліцкриг.

Ми ж рухаємося далі в пошуках розуміння роботи внутрішніх механізмів економіки.

## **Чому люди так не люблять банки і як виникла банківська справа**

Англійське прислів'я так описує сутність банківської справи: це принцип «3–6—3».

Взяв гроші під 3 %, дав гроші під 6 %, і о 3-й годині дня пішов грати в гольф. З одного боку, це жарт, з іншого – лаконічний опис основної діяльності банків.

Банки працюють з грошима, тому більшість людей упевнені, що в банку завжди дуже багато грошей. «Пограбувати банк» звучить куди органічніше, ніж «пограбувати хімічистку».

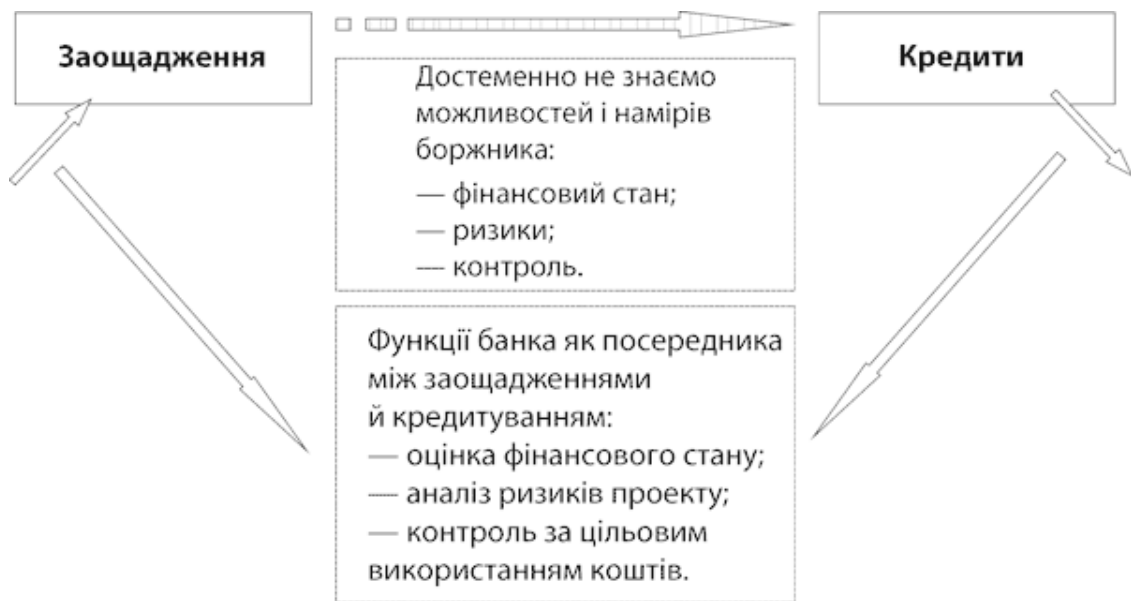
Часто люди банкам не довіряють, представляють їх мафією, вважають узагалі непотрібним елементом економіки. Звідки ця нелюбов?

Її легко зрозуміти. Хіба багато людей люблять трунаря? Багато хто приходить попити чаю до стоматолога чи хірурга? Чи багато людей люблять патрульні служби на дорогах?

Діяльність банку передбачає, що в низці випадків його позичальникам доведеться розлучатися з майном, грошима і таким іншим.

Банк – це посередник між вкладником і позичальником. Послуга банку – професійна оцінка позичальника з точки зору ризику неповернення кредиту. Без банківської системи в ситуації знецінення грошей ви б для збереження заощаджень самі шукали, кому їх позичити. Банк, як правило, це робить краще, професійніше. Він бере ваші гроші і віддає їх іншому, вивчивши його доходи, репутацію, історію, можливість повернути кредит. За рахунок маржі (різниці між ставкою позичальникові і ставкою для вкладника) банк покриває збитки по проблемних кредитах і свої витрати та отримує прибуток. Сумнівні проекти не отримують фінансування від початку, слабкі банки дадуть забагато сумнівних кредитів і зійдуть з дистанції, невдалі проекти, які отримали кредити, не повернуть їх і збанкрутують. Економіка завжди містить відсоток невдач, завдяки якому залишаються найкращі. Це свого роду еволюція, яка залишає сильніших, відсіває і зберігає більш затребувані ідеї. Якщо їй «заважати», рятуючи погані банки, погані проекти і поганих позичальників, то сумарно суспільство програє, віддаючи ресурси не найкращим.

Банківська справа не така проста, як може здатися на перший погляд. З одного боку, банк має безумовні зобов'язання перед вкладниками, з іншого – зобов'язання позичальників, які напевно не розрахують у майбутньому можливостей, зіткнуться з тим чи іншим ризиком. Щоб мінімізувати відсоток неповернень виданих кредитів, банк повинен адекватно оцінювати тренди розвитку економіки, перспективні і безнадійні галузі, аналізувати психологічний портрет тих людей, які схильні до невиконання зобов'язань, і багато іншого.



Уявіть собі, що купили якусь дуже потрібну вам річ, скориставшись кредитом банку. Максимум отриманого задоволення ви дістаєте в момент купівлі. А далі щомісяця або щокварталу маєте справу з «незадоволенням» повернення кредиту. Ваша річ старіє і втрачає у вартості, а ви продовжуєте платити за кредитом. Ви не любите банк, навіть якщо не маєте особливих проблем з погашенням кредиту. Що вже казати про ситуацію, коли проблеми виникли. Тепер за фактом є ситуація, коли на виході вже не настільки цінна річ, раніше сплачені гроші, борг, який неможливо сплатити, і дамоклів меч банку, який хоче забрати заставне майно. І банк не може дозволити собі бути недостатньо вимогливим. Якщо він допустить слабину, то завтра не зможе виплатити борги вкладникам – адже він посередник у ваших стосунках.

Чи можна обійтися без банків? Багато хто вважає банки якимось непотрібним штучним утворенням. Чи можна обійтися без відсотка? Колись релігії критикували позиковий відсоток – можна, значить, і без нього?

Це не так. Завжди є той, хто відчуває нестачу коштів. Уявіть собі, що ви маєте можливість виробити і продати товар, заробивши на ньому 30 %. Ви обмежені в ресурсах, недовироблена продукція – це недоотриманий прибуток. Якщо ніхто не готовий дати вам гроші просто так, без відсотка, то ви самі погодитеся запропонувати йому частину майбутнього прибутку, це і стане відсотком за угодою про користування грошима. Позиковий відсоток природний, він виник історично, мабуть, не міг не виникнути.

Сприймайте банки як набір функцій:

- здійснення платежів;
- відбір найбільш привабливих і конкурентних проектів;
- посередництво між тим, хто заощаджує, і тим, хто інвестує;
- кредитування економіки.

Якби банків не було, функції все одно залишилися б затребуваними. Так колись дуже давно гроші в людському суспільстві з'явилися як посередник в операціях обміну з ускладненням економічних відносин. Ця посередницька функція природна, і з часом стало зрозуміло, що для її виконання потрібні спеціалізовані установи. Їх сьогодні ми і називаємо банками.

Італійське слово *banco* означає лавку, на якій міняли розкладали монети. Спочатку це був обмін одних монет на інші, а пізніше їм довірили зберігання грошей і здійснення платежів від чийогось імені.

Основною діяльністю банків, як ми вже говорили, є боргові операції. Одним із родоначальників сучасної банківської справи в частині кредитування вважають орден тамплієрів.

Паломництво на Святу Землю багато християн вважали своїм обов'язком. Але захід це був тривалий і дорогий, відкладати на нього гроші часто доводилося роками. Орден підписував з паломником спеціальну угоду, згідно з якою той мусив повернути кредит з певною винагородою. Описувалися в ній у хитромудрій формі й штрафні санкції, а також згода одержувача кредиту в разі непередбачених обставин або смерті передати своє майно ордену.

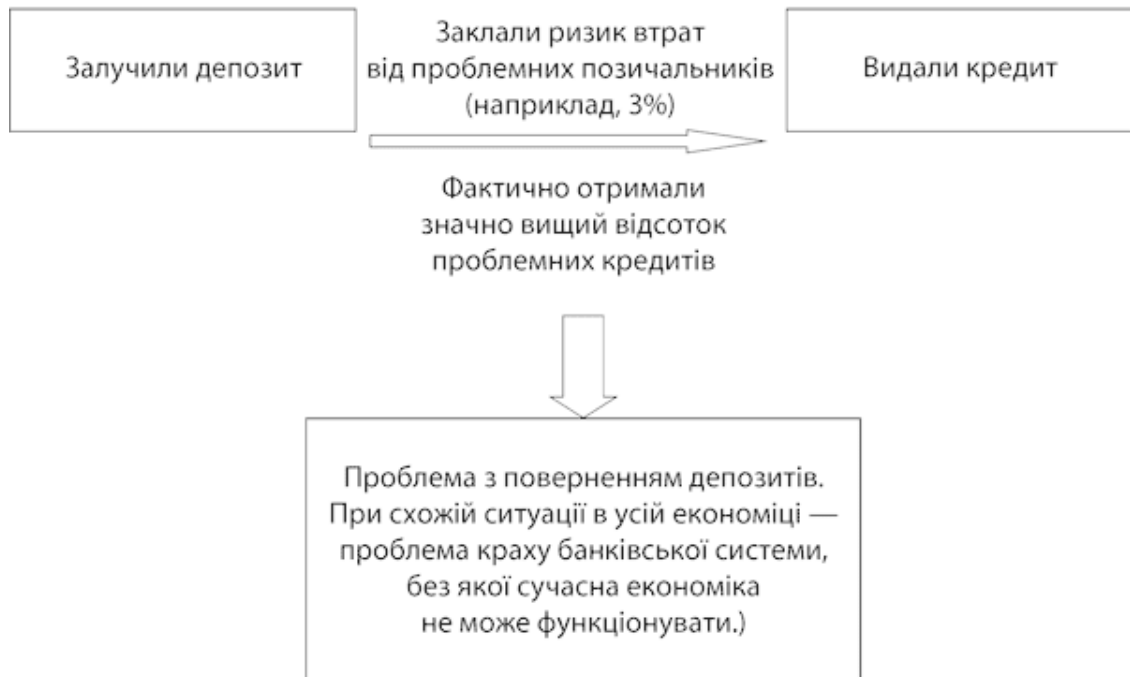
Тамплієри успішно вели свою справу, і в силу цього люди почали надто перебільшено говорити про їхню необмежену фінансову владу. Гоніння на орден багато хто пов'язує з небажанням впливових позичальників повертати великі позики. Розгром ордену був жорстокий і породив безліч легенд.

Але все ж тамплієрам удалося закласти основні принципи банківської справи. Банки трансформують заощадження в інвестиції, незримо зводять того, хто має вільні кошти, з тими, хто в них має потребу. Згодом банківська справа стала звичною, релігійні доктрини отримали нове тлумачення, яке не забороняє позичковий відсоток, але ставлення до банків і далі залишається здебільшого недовірливим. Сам собою приріст грошей і відсоток багатьом не дають спокою. Більш того, великі економічні кризи часто мають спусковим гачком саме крах банку, що змушує шукати серед банкірів свого роду ляльководів, які керують світовим розвитком.

Банк як структура дійсно вкрай чутливий до економічних потрясінь, його успішність є свого роду похідною від успішності реального сектора економіки. Річ у тім, що банк при встановленні процентної ставки за кредитами закладає прогноз проблемних і сумнівних боргів. У разі катаклізмів у реальній економіці цей рівень фактичних втрат може виявитися разуче вищим за плановий – багато компаній зазнають банкрутства. В цьому випадку закладений у ставку по кредитах відсоток проблемних боргів виявиться заниженим, відтак коштів, отриманих банками, буде недостатньо для розрахунків із вкладниками. У свою чергу, банкрутство банків швидко поширює кризу, адже від нього страждає величезна кількість громадян і підприємств. Тому банківський крах породжує велику кількість проблем в економіці.

### **Приклад.**

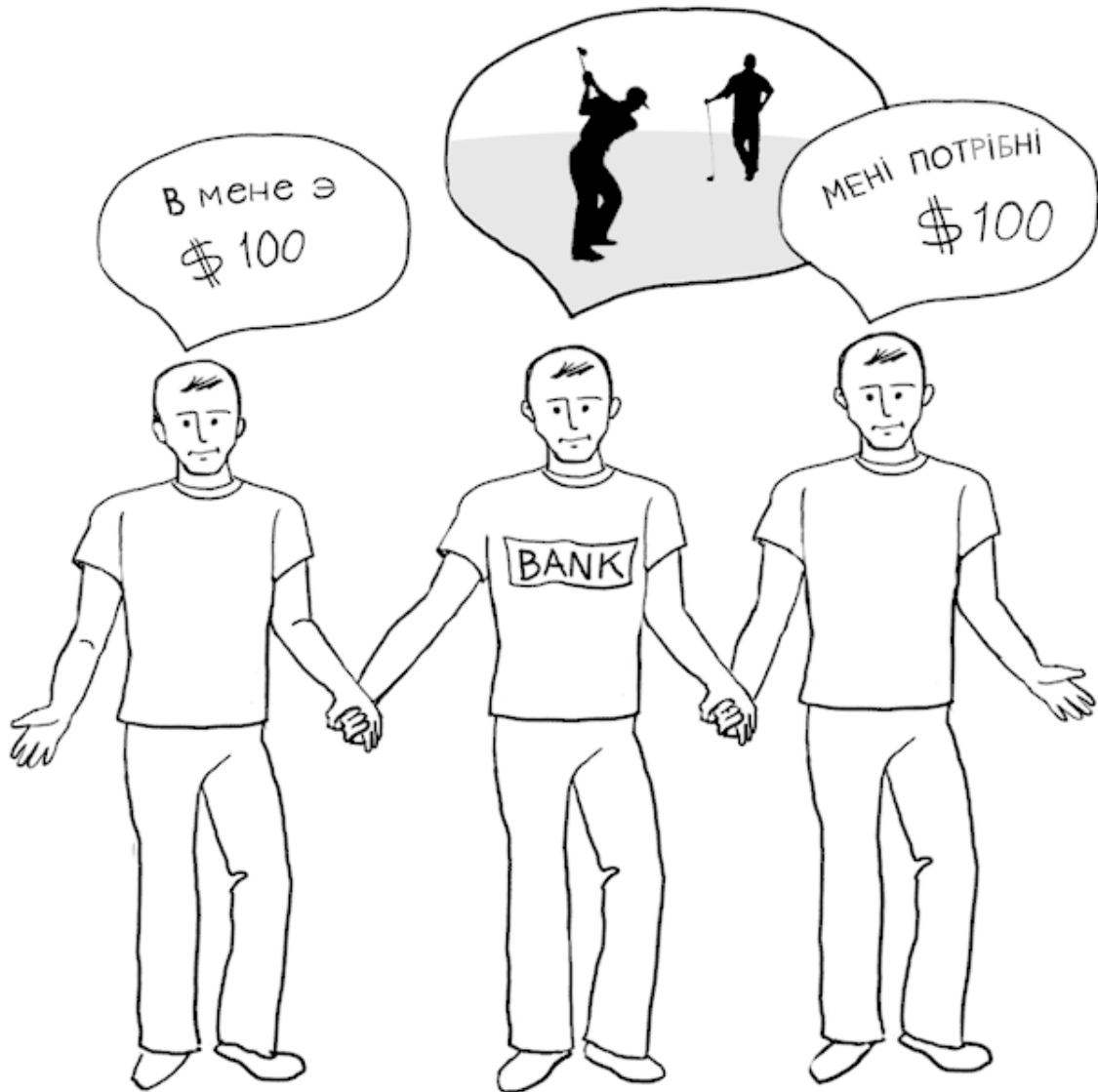
Припустімо, що середня ставка по депозитах становить 15 % річних. Банк розраховує, що 3 % від виданих кредитів не будуть повернуті. Ще 1 % складають витрати банку на обслуговування процесу (утримання приміщень, людей і так далі). 1 % банк закладає у вигляді свого планового прибутку. Таким чином, йому потрібно отримати  $100\% + 15\% + 1\% + 1\% = 117\%$  від прийнятих депозитів. А заплатять йому  $100\% - 3\% = 97\%$  всіх боржників. Середня ставка по кредитах у цьому розрахунку має скласти  $117\% / 97\% - 100\% = 20,6\%$  річних. Але ситуація ускладниться, якщо рівень проблемних кредитів буде значно вищим, ніж 3 % від виданих сум. У цьому випадку в банку виникнуть фінансові проблеми. Якщо ж подібна ситуація буде спостерігатися у всій економіці, це може призвести до системних банківських криз.



Банки називають кровоносною системою економіки. Це порівняння показує, що гроші – це аналог крові, яка доставляє енергію в ті місця економічного організму, де вона потрібна найбільше. Так і банки є посередником, що переводить кошти від одних підприємств іншим, збирає у бажаючих вільні кошти і передає їх тим, кому їх не вистачає для здійснення значних перспективних проектів.

Банків значно менше, ніж підприємств, вони такі важливі, що за ними встановлено практично щоденний нагляд Центрального банку. Уявіть собі великий будинок. Банківська система – це його несучі стіни. Коли все добре, вони просто і непомітно виконують свої функції. Вони не завжди розташовані у вдалих місцях, навіть деколи хочеться знести парочку. Але цього просто так робити не можна, вся будівля може обвалитися.

Функція банків вельми важлива. Якщо вам не до душі самі банки, цінують функцію, яку вони виконують, – зводити заощадження та інвестиції, оцінювати ризики, відсівати сумнівні проекти, забезпечувати оборот коштів і супроводжувати економічні угоди. Хвора банківська система – не привід відмовлятися від неї, а лише необхідність відновити її здоров'я.



Банківська справа – одна з найбільш консервативних сфер, але й тут життя не стоїть на місці. Великі перспективи відкриває Інтернет, він призводить до так званого онлайн-банкінгу, коли ви керуєте коштами і стосунками віддалено. Крім того, намітився тренд об'єднання банківської діяльності з іншими сферами. Уявіть, що ви зайшли в банк, але можете не тільки сплатити комунальні послуги або поцікавитися ставками по депозиту, а й обрати собі товар (функція інтернет-магазину), отримати на нього кредит (класична функція банку), отримати консультацію з управління сімейним бюджетом (консалтингова функція), отримати послугу доставки товару (логістична функція) і багато іншого. Такого роду некласичний банк стає реальністю в ХХІ столітті, коли на стику абсолютно різних сфер зароджуються нові галузі.

### **Суть грошей і кредиту, а також чому в Україні такі високі процентні ставки**

Гроші – це продукт економічного розвитку. Колись люди цілком могли обійтися і без них. Кожен намагався забезпечити себе сам, а загалом було достатньо лише прямого обміну одних продуктів на інші. Але економіка розвивалася, з'являлися нові й нові продукти, процес обміну ставав усе складнішим і складнішим. Потрібен був якийсь еквівалент, що дозволяє все спростити, щось, на що можна було б обміняти будь-який товар або роботу, не замислюючись

про співвідношення між ними. Цим загальним еквівалентом і стали гроші. Хтось використовував для цього каміння, хтось кістки, але поступово люди стали шукати щось достатньо рідкісне, що не втрачає своєї форми і якості. Практично ідеально цим якісним характеристикам відповідало золото – рідкісне й обмежене, не псується з часом. Золото настільки міцно ввійшло в побут як еквівалент грошей, що досі багато хто вважає його дійсною вартістю. У той самий час гроші еволюціонують і, мабуть, найближчим десятиліттям утратять матеріальну форму як таку, поступившись усіма розрахунками безготівковій формі, котру зможуть виконувати не тільки банківські карти, а й гаджети (наші телефони, комп'ютери, ноутбуки, планшети), ідентифікуючи власника.

Гроші – це так просто, кожен знає, що це таке. Гроші – це досить складно. Чим далі заглиблюєшся, тим більше питань виникає.

Розгляньмо гроші як набір функцій.

### **1. Міра вартості.**

Дивлячись на цінник, ви, як правило, відразу вирішуєте для себе – це надто дорого, дешево або в самий раз. Це, по суті, і є міра вартості. Рідше ми замислюємося про інше. Припустімо, мобільний телефон або смартфон коштує 5000 гривень, а буханець хліба коштує 10 гривень. Це означає, що смартфон коштує 500 буханок хліба. Якщо ви споживаєте дві буханки на тиждень, то один смартфон коштує приблизно стільки ж, скільки ваше п'ятирічне споживання хліба. Функція міри вартості часто вислизає з нашої уваги. Зарплата людини – це також певна міра вартості, яка завдяки грошам може бути виражена з точки зору обміну на різні товари, роботи і послуги.

### **2. Засіб обігу.**

Найскладніші перевтілення товарів і послуг, коли у виробництві сучасного продукту беруть участь сотні підприємств, забезпечуються вільним обігом. Економіка долає відстані й бар'єри завдяки руху грошей. Вони супроводжують оборот усіх економічних благ, в один бік рухаються гроші, в інший – економічне благо, і згодом гроші можуть бути обмінені на інші блага.

### **3. Засіб платежу.**

Платіж – це виконання зобов'язання. Завдяки цій функції рухаються не тільки товари, роботи і послуги, але й капітали.

### **4. Засіб заощадження і накопичення.**

Одна з найважливіших функцій грошей. Гроші дають можливість відкласти на майбутнє свій попит, накопичити кошти для великих покупок. Сума заощаджень і сума кредитів нерозривно пов'язані. Фактично хтось хоче отримати більше коштів, ніж має в наявності, для бізнес-проектів або покупок. Хтось хоче зберегти гроші. Ринок зводить цих людей, хоч вони можуть і не знати одне про одного.

### **5. Світові гроші.**

Завдяки цій функції стають можливими економічні відносини незалежних країн.

Гроші – це не тільки те, що ми звикли діставати з портмоне, скільки функції.

Наступний приклад змушує задуматися про природу грошей і переосмислити їхню сутність. Ми розберемося в тому, що ми вважаємо грошима і як банківська система створює грошову пропозицію.

Як правило, поряд із грошима вимовляють слово «друкувати», і більшість людей сприймає це слово буквально. Але це не так, основна частина грошей не має матеріальної готівкової форми. Частка готівки не перевищує в розвинених країнах кількох відсотків від загальної грошової маси.

Уявімо собі таку ситуацію – центральний банк країни (саме він має ексклюзивне право створювати гроші) видає кредит (1000) комерційному банку. З'явилася нова тисяча. Що буде робити банк з цими грошима? Видасть кредит підприємству або людині. Але всю суму банк

дати не може, згідно з так званою нормою резервування він мусить залишити в центробанку якусь частину. Нехай це буде 10 %. Тепер є підприємство, що отримало суму 900. Воно перерахувало її іншому підприємству, і гроші потрапили в інший банк на чийсь рахунок. Тепер у нас на рахунок є 900, які належать якомусь підприємству. Але специфіка банків у тому, що вони використовують гроші для видачі кредитів. Тепер новий банк зарезервує 10 % на рахунок в центробанку, а решту  $900 \times 90 \% = 810$  видасть як кредит. І це повториться ще й ще. Від 810 банк знову видасть  $810 \times 90 \%$  як кредит. Кредитна природа грошей полягає в тому, що після випущеної центральним банком тисячі виникне набагато більша сума  $900 + 810 + 810 \times 90 \% + \dots$ , яку ті чи інші суб'єкти (підприємства, громадяни) вважатимуть своїми грошима.

Чи є в цьому проблема? Тисяча, випущена спочатку, породила набагато більше грошей. Це не стільки проблема, скільки природа грошей, яку необхідно враховувати при проведенні монетарної політики. Що станеться при погашенні кредиту банком? Грошей в обігу стане менше. Так-так, грошей може ставати як більше, так і менше. Причому питання «так скільки ж грошей?» може зустріти у відповідь питання: що саме називати грошима? Адже депозит, який розміщений в банку, ви вважаєте своїми грошима. Банк видав кредит, хтось придбав, наприклад, квартиру в кредит, і тепер будівельна компанія обґрунтовано вважає ці гроші своїми. Те, що ми називаємо грошима, відображає зобов'язання, які виникають у відносинах економічних агентів – людей, підприємств, держави.

Будь-який центральний банк країни на питання, скільки ж грошей в обігу, дасть вам розгорнуту відповідь; приблизно таку відповідь отримаємо від Національного банку України (та інші центробанки дадуть схожу відповідь).

Залежно від зниження ступеня ліквідності фінансові активи групуються в різні грошові агрегати: M0, M1, M2 і M3.

Грошовий агрегат M0 включає готівкові кошти в обігу поза банками (готівка на руках).

Грошовий агрегат M1 включає грошовий агрегат M0 та депозити до вимоги в національній валюті.

Грошовий агрегат M2 включає грошовий агрегат M1 та депозити до вимоги в іноземній валюті і строкові депозити.

Грошовий агрегат M3 включає грошовий агрегат M2 та цінні папери, крім акцій.

Як бачимо, говорячи про грошову масу, доведеться уточнювати, що ми маємо на увазі – гроші, якими можна скористатися в будь-який момент, або гроші та їхні еквіваленти, якими можна скористатися в принципі, нехай і з невеликою затримкою.

Наприклад, в Україні станом на березень 2016 року агрегат M2 становив 1007 мільярдів гривень, агрегат M1 – 452 мільярди гривень, а готівки M0 було 270 мільярдів гривень.

Таким чином, «на руках» (у людей, підприємств) перебуває 270 мільярдів гривень. Разом з поточними рахунками в гривні ця сума вже становить 452 мільярди, а разом з депозитами на певний термін і рахунками в іноземній валюті – 1007 мільярдів гривень.

Така велика частка готівки характерна для країн з розвиненою тіньовою економікою. Якщо говорити про успішні розвинені країни, то там частка готівкових коштів становить 3–5 % від значення агрегату M2 і постійно знижується.

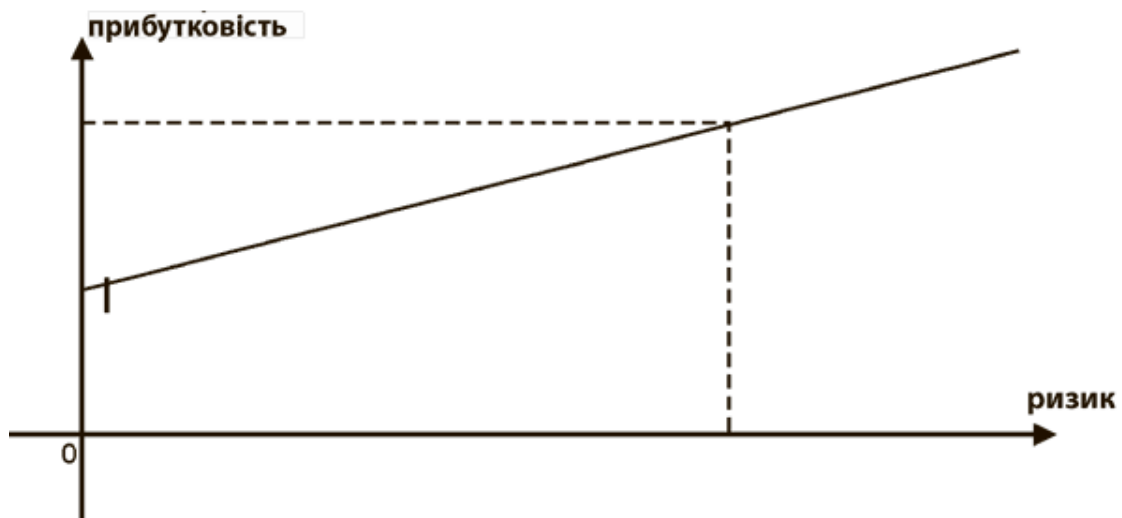
Крім того, статистика НБУ не знає напевно суму валюти на руках населення. За різними оцінками, вона може становити від 60 до 90 мільярдів доларів. У будь-якому випадку, йдеться про суми, які значно перевищують запиту країни на кредити і міжнародну фінансову допомогу. Складне абстрактне поняття «довіра» відділяє від економіки країни величезний потенційний ресурс. Можна почути ті чи інші рецепти того, як його добровільно-примусово залучити в економічний оборот. Але ці методи часто йдуть врозріз із самою ідеєю довіри як такої.

Говорячи про довіру, ми не можемо не сказати про таку важливу економічну категорію, як ризик. Ризик – це ступінь нашої невпевненості в майбутньому. Наше майбутнє завжди непередбачуване, в ньому завжди є потенційний ризик втрат. Можна запобігти деяким видам

ризик, можна зменшити потенційні втрати, але не можна звести ризик до нуля. Непередбачуваність майбутнього переслідує нас кожну мить. Деякі настільки готові повірити у власні моделі, що їм починає здаватися, мов нарешті вдалося «осідлати» ризик, навчитися керувати ним. На жаль, у житті завжди знаходиться місце несподіванкам і для «найрозумніших хлопців в кімнаті». Так, нобелівські лауреати Роберт Мертон і Майрон Шоулз управляли інвестиційним фондом Long-Term Capital Management, який зазнав краху 1998 року, – їхні моделі не «вірили» в дефолт Росії за зобов'язаннями держпозики, а він стався.

Людська природа недосконала, саме вона народжує різноманітний дивовижний світ навколо нас, саме вона призводить до гучних криз.

На графіку нижче показано співвідношення між ризиком і прибутковістю, яке пояснює безліч явищ у житті довкола нас.



*Графік. Ризик і прибутковість*

Нульовий ризик, з якого стартує графік, є свого роду абстракцією. Раніше пропонувалося відносити до нього прибутковість за зобов'язаннями уряду найбільшої економіки світу – американської. Але й у цих облігацій наразі немаксимальний кредитний рейтинг.

Часто ми можемо почути питання – як же так, чому кредити в Україні такі дорогі навіть у валюті? Чому не такі, як у Німеччині? Чому не під 3 % річних і на 30 років?

Відповімо на ці питання.

Як ми бачили раніше, ставка за кредитом, який встановлює банк, – це ставка за депозитом + плата за ризик + покриття витрат + прибуток.

Ставки за депозитами в Україні навіть у валюті – вже вищі, ніж ставки за кредитами в розвинених країнах. Чому? Тому, що немає довіри до банківської системи з боку населення. Багато хто вважає безвідсоткове зберігання під матрацом правильнішою ідеєю. Це та оцінка ризику, яку виставляє населення банкам, тому ставки за кредитами не можуть бути низькими вже через цей фактор.

Тепер розгляньмо ситуацію очима банку:

– чи позичальники в Україні надійні, цінують репутацію і не стануть уникати своїх зобов'язань?

– чи доходи позичальників прив'язані до валюти і не залежать від курсових коливань, тому немає такої проблеми для погашення?

– у разі непогашення в строк чи може банк легко забрати заставу і продати її?

– хто б не був при владі, чи він не піде на порушення основних правил і норм, не стане міняти умови договору між банком і позичальником?

– чи права кредиторів надійно захищені?

Кожне «ні» – це бал у скарбничку ризиків. Це додаткова процентна ставка за кредитом.

Порівняймо умови за депозитами в одному й тому самому банку UniCredit. В одному випадку ставки, пропоновані в Італії, в іншому – ставки в Україні.

Валюта депозита	Термін	Ставка банку в Італії, % річних	Ставка банку в Україні, % річних
EUR	3 місяці	0,1%	4,0%
EUR	6 місяців	0,1%	4,5%
EUR	1 рік	0,2%	5,0%
EUR	2 роки	0,3%	5,5%

Ми бачимо, що навіть у межах одного банку враховані особливості й ризики країни. Відсоткова ставка за депозитами в євро значно вища в Україні. Для банку вона є базовою при встановленні кредитних ставок, у які він має закласти ризики відносин із позичальниками.

Джерела низьких процентних ставок – довіра і непорушні прозорі правила гри, впевненість в їхній незмінності. А ще – час. Чим довше дотримують правил гри, тим більше впевненості; чим більше впевненості – тим більше довіри; чим більше довіри – тим нижча оцінка ризиків; чим нижча оцінка ризиків – тим нижчі ставки; чим нижчі ставки – тим простіше слідувати правилам гри. Коло замкнулось. Усі фактори взаємопов'язані. За багатьма з них стоять десятиліття досвіду й історія. Ви не можете створити глобальну довіру до фінансової системи за місяць. Ви можете рухатися в правильному напрямку, і тоді скарбничка суспільної довіри буде поповнюватися з року в рік. Але кожна серйозна помилка може обнулити її, і тоді весь шлях доведеться починати від самого початку.

## **Рівняння Фішера, або Чому не можна просто зробити всіх щасливими, надрукувавши гроші**

Американський актор Джим Керрі в комедійній стрічці «Брюс всемогутній» отримує можливість побути Богом. Втомившись від людських запитів по допомогу, він знаходить спосіб, як вирішити цю проблему. Я кажу всім «так», – здавалося б, просте рішення. Наступного дня країна валиться в хаос. Знаходяться мільйони тих, хто виграв у лотерею, мільйони, які не бажають працювати.

Дати людям гроші – здавалося б, просте рішення. Як і багато благих намірів, ні до чого гарного воно не призводить.

Розгляньмо причини цього через так зване рівняння Фішера:

$$M \times V = P \times Q,$$

де  $M$  – грошова маса в обігу;

$V$  – швидкість обігу грошей;

$P$  – рівень цін;

$Q$  – обсяг випуску (виробництва).

Пояснимо рівняння на прикладі. Уявіть собі, що ви придбали товар за 100 гривень. В один бік (ліва сторона рівняння) рухається купюра в 100 гривень, вона поки обернулася один раз, а в інший – одиниця товару з ціною 100 гривень (права сторона).

Той, у кого ви купили товар, розплатився цією купюрою зі своїм постачальником за купівлю в нього. Тепер ці 100 гривень здійснили другий оборот у вигляді розрахунку за інший товар.

Виходить, що ліва сторона рівняння відображає «життя» купюри, яка переходить з одних рук в інші, а права – той обсяг випуску продукції (товарів, робіт, послуг), який вона супроводжує.

Два рази перейшла купюра з рук в руки, маємо  $100 \times 2$  (купюра в 100 гривень, 2 обороти) =  $100 \times 2$  (2 одиниці товару по 100 гривень кожна).

Дивлячись на це рівняння, задумаємось: а що станеться, коли уряд раптом вирішить одним махом покінчити з проблемами і дасть грошей всім, хто їх хоче отримати? Ми отримаємо збільшення в лівій частині рівняння за рахунок зростання  $M$ . У правій частині рівняння маємо отримати також збільшення, але, скоріш за все, у вигляді  $P$ , тобто зростання цін.

Але в правій частині є ще і  $Q$  – зростання виробництва. Може, нові гроші у вигляді попиту вплинуть на нього? Авжеж, скоріш за все, так і буде спочатку! Нові випущені гроші вплинуть як на ціни, так і на випуск (виробництво). Але ліки – це добре лише в дуже малих дозах, у разі якщо на поточний момент ваша інфляція близька до нульової. Якщо ж вона висока, то люди намагатимуться якомога швидше позбутися грошей, тобто збільшити  $V$  – швидкість обігу. А це даватиме імпульс до нового зростання цін, який, у свою чергу, знову дасть стимул якомога швидше позбутися грошей. Ми потрапляємо до свого роду зачарованого кола, коли права і ліва частини рівняння підштовхують одне одного вгору – ціни підштовхують швидкість обігу, а швидкість обігу – ціни. У підсумку, намагаючись вирішити проблеми людей, ми загонимо їх у ще більші проблеми. Часто така ситуація виникає при приході до влади популістських урядів.

Як діє такий уряд? Він стоїть перед вибором – жити в межах зібраних податків або жити як хочеться, роблячи щось «корисне і важливе», поки є можливість. Уявіть собі, що ви очолили уряд, у якого вже вистачає боргів. І тепер стоїте перед вибором. Ви можете:

1. Взяти ще в борг понад повернення старих боргів і побудувати щось корисне – стадіон чи міст, або просто роздати по тисячі гривень пенсіонерам.
2. Не збільшувати борги, а брати їх для того, щоб віддати старі.
3. Зменшити витрати на будівництво громадських об'єктів або скоротити людей, які отримують зарплату з бюджету, але повернути старі борги.

У першому випадку ви запам'ятаєтесь якимось новим об'єктом, який стійко асоціюватиметься з вами, у другому – ви не ввійдете до історії, але, можливо, і не розчаруєте. У третьому випадку вас у кращому разі будуть не любити, адже ви змусите «затягнути паски», повертаючи борги попередніх урядів і готуючи ґрунт для наступних.

Тому популізму народитися дуже легко. Часто консервативні ліберали перетворюються на «соціалістично» налаштованих політиків, отримуючи на практиці можливість управляти бюджетом.

Бюджетний дефіцит загрожує тим, що діє як додатковий податок, адже кошти на його покриття найчастіше «позичаються» урядові центральним банком, збільшуючи грошову масу. Це збільшення може стати мультиплікативним (підштовхувати зростання цін і нові борги уряду), як у вищеописаному випадку. А дивлячись на рівняння Фішера, можемо очікувати ризику виникнення інфляційної спіралі.

Існує дуже багато країн, котрі ніяк не можуть вибратися з пастки легкого рішення у вигляді додаткових сум грошей в обігу.

Багато людей настільки вірять у свою обраність і винятковість, що, очолюючи країну, починають широко вважати, ніби закономірності економіки описані не для них, ніби їхня воля й сила сильніші за якісь дурні формули, ніби саме їм дано облагодіяти «ввірених» людей країни. Наприклад, 2013 року президент Венесуели вирішив «ощасливити» свій народ, прийнявши

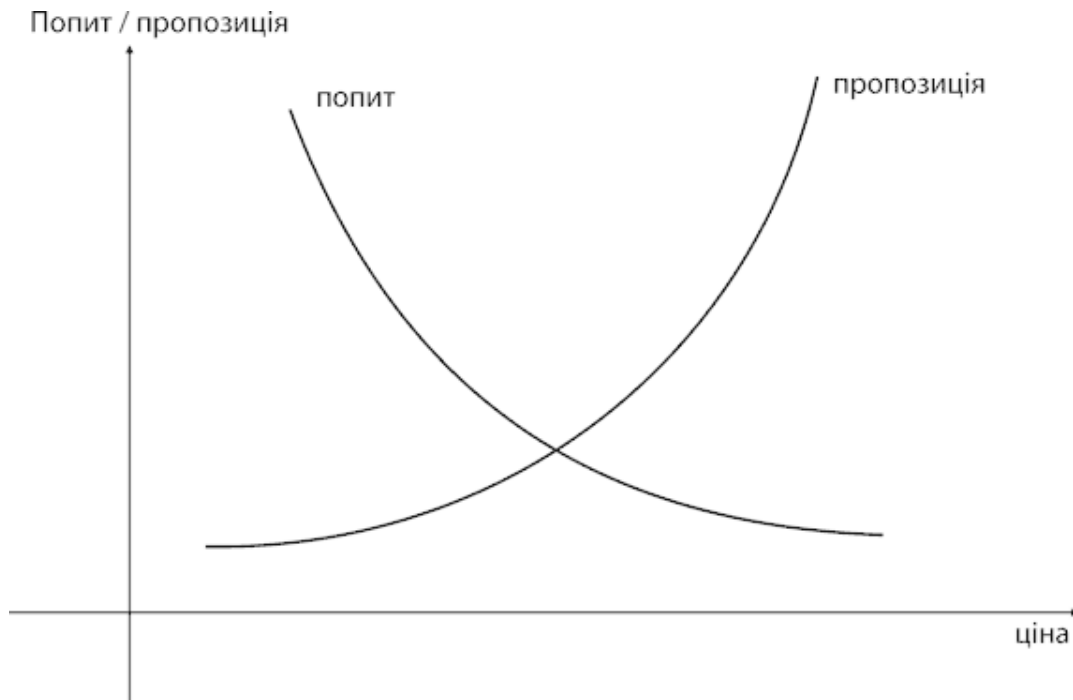
закон про продаж побутової техніки та електроніки з 90-відсотковими знижками. Поліціанти пильно стежили за виконанням закону. Люди витрачали всі гроші, викуповуючи телевізори, мікрохвильові печі та мобільні телефони. Торгові мережі розорилися. Ніхто не хотів мати магазин, що торгує побутовою технікою. Коли їх не стало, заради свого народу «мудрі правителі» зробили так, що в державних продуктових магазинах продукти можна було придбати значно дешевше, ніж у приватних.

І що тепер? Ніхто не хоче ходити до приватних крамниць, тому що в державних можна купити продукти дешевше в кілька разів. Але ось біда, 2014 року туди пускають за спеціальними картками два рази на тиждень. Щастя тривало недовго. Тепер не побутова техніка, а напівголодне існування країни з величезними нафтовими ресурсами – проблема уряду.

Погляньмо ще раз на формулу Фішера. Ключовий елемент у ній – це  $Q$ . Це розмір нашої економіки, обсяг виробленого нею продукту. Економічне багатство країни – в реалізації можливості виробляти якомога більше товарів, робіт і послуг. Поки ми не спостерігаємо масово вітчизняних автомобілів, телефонів, чайників, шампунів, інтернет-сервісів і багато чого іншого, не можна казати про якесь рішення. Часто його бачать у неправильному розподілі раніше створених благ. Але відповіді в тому, щоб забрати заводи чи яхти й «розділити» між «несправедливо скривдженими», на жаль, немає. Це зменшить кількість «багатих», але не зменшить кількість «бідних». Цінність ресурсів – у тому, щоб збільшити той самий  $Q$ , обсяг економіки.

## Закони попиту та пропозиції в нашому житті

Закони попиту та пропозиції, не прийняті жодним урядом, виявляються сильнішими, ніж постанови, укази й ухвалені закони. Просте і зрозуміле твердження керує багатьма економічними процесами – чим вища ціна, тим нижчий попит, чим вища ціна, тим більша пропозиція.



*Графік. Взаємодія попиту і пропозиції*

Як закон попиту і пропозиції працює на практиці?

Припустимо, в якійсь галузі компанії заробляють дуже багато, нехай навіть несправедливо багато. Чи потрібно обмежувати їхні ціни, а значить, і заробітки? Якщо в тій галузі діє вільна конкуренція, то сенсу в таких обмеженнях немає. Інші підприємці, натхнені можливістю заробітку, кинуться в надрентабельну галузь. Вони будуть готові заробляти навіть трохи менше, ніж нинішні гравці, тобто продавати трохи дешевше. На графіку це буде означати зсув кривої пропозиції вліво. Рівноважна ціна буде нижче, а рівноважний обсяг вище (рівноважною ми називаємо ту точку, де криві попиту і пропозиції перетинаються). Якщо прибуток усе ще залишатиметься привабливим, «підтягнуться» ще нові гравці, і процес повториться. У якийсь момент ринкова ціна вже буде давати заробіток не вищий, ніж в інших галузях. Найефективніші зможуть працювати з такою ціною, найменш ефективні – будуть змушені закрити свою справу. У цьому полягає механізм ринкового саморегулювання.

Чи може цей механізм давати збої, не виконуватися?

Так, це можливо, особливо якщо в галузі виникає монополія. Вхід на ринок занадто дорогий або йому монополія перешкоджає. У цьому випадку монополія буде шукати можливості максимізувати власний прибуток, не лякаючись конкуренції. Тому відхиленням від вільної конкуренції можна вважати антимонопольне законодавство, діяльність антимонопольного комітету та встановлення граничних цін на продукти природних монополій. В інших сферах ринок впорається без зовнішнього втручання.

Усвідомлюючи роботу законів попиту і пропозиції, компанії, проте, прагнуть «обіграти» їх. Одним із способів є створення бренду. Ви можете повторити продукт, але ви не можете повторити бренд. Ви можете створити точну копію iPhone, але ви не можете назвати його так. Ви можете створити чудову зубну пасту, але вона не стане Colgate. І ви не можете сказати, що ми пропонуємо не пиво, а Guinness.

«Диференційся або помри». Цей закон маркетингу, сформульований Джеком Траутом, змушує компанії шукати свою унікальність. Складно її знайти, якщо ти випускаєш нафту, сталь або зерно, але якщо це інший продукт, то фантазія може зайти далеко. Психологічний принцип «життя – це те, що ми про нього думаємо», щосили працює в економіці. Коли людина щиро вірить, що купує високоякісний продукт, то в її випадку так і є – вона дійсно отримує від нього більше задоволення. Тому економіка прагне створювати не просто продукти з тими чи іншими фізичними властивостями, а ті, яким ми віримо.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.