

АБХИДЖИТ БАНЕРДЖИ  
ЭСТЕР ДЮФЛО

НОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
НАУКА  
В ТЯЖЕЛЫЕ  
ВРЕМЕНА

ИЗДАТЕЛЬСТВО  
ИНСТИТУТА  
ГАЙДАРА

Smolbny  
Факультет свободных искусств и наук

Новое экономическое мышление

Абхиджит Банерджи

**Экономическая наука в  
тяжелые времена. Продуманные  
решения самых важных  
проблем современности**

«Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара»

2019

УДК 330.101  
ББК 65.01

**Банерджи А.**

Экономическая наука в тяжелые времена. Продуманные решения самых важных проблем современности / А. Банерджи — «Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара», 2019 — (Новое экономическое мышление)

ISBN 978-5-93255-594-1

В своей революционной книге лауреаты Нобелевской премии по экономике Абхиджит Банерджи и Эстер Дюфло показывают, как экономическая наука, когда ее правильно применяют, может помочь нам преодолеть самые трудные экономические и социальные проблемы современности. У нас есть ресурсы, чтобы достойно встретить все вызовы, — от иммиграции и до неравенства, от замедления экономического роста и до ускорения климатических изменений — но нас слишком часто ослепляет идеология. «Экономическая наука в тяжелые времена» предлагает нам то новое мышление, в котором мы так нуждаемся. Основываясь на самых передовых исследованиях в области экономики и многолетнем поиске наиболее эффективных решений для борьбы с крайней бедностью, книга убедительно обосновывает разумный интервенционизм и общество, построенное на сострадании и уважении. В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

УДК 330.101  
ББК 65.01

© Банерджи А., 2019

ISBN 978-5-93255-594-1

© Институт экономической политики  
имени Е.Т. Гайдара, 2019

# Содержание

Предисловие	7
Глава 1	8
Глава 2	15
Конец ознакомительного фрагмента.	38

**А. Банерджи, Э. Дюфло**  
**Экономическая наука в тяжелые**  
**времена. Продуманные решения**  
**самых важных проблем современности**

*Нашим детям, Нозми и Милану, в надежде, что они вырастут  
в более справедливом и гуманном мире, и Саше, у которого больше нет  
этого шанса*

GOOD ECONOMICS FOR HARD TIMES

Copyright © 2019 by Abhijit V. Banerjee and Esther Duflo

All rights reserved

© Издательство Института Гайдара, 2021

## Предисловие

Десять лет назад мы написали книгу о своих исследованиях. К нашему удивлению, она нашла немало читателей. Нам это было приятно, но мы не совсем поняли, что произошло. На самом деле экономисты не пишут книги, по крайней мере такие книги, которые читаются людьми. Мы же сделали это, и это сошло нам с рук, после чего настало время вернуться к нашей обычной работе, то есть к написанию и публикации научных статей.

Именно этим мы и занимались, но заря первых лет Обамы сменилась психоделическим безумием брексита, желтых жилетов и американо-мексиканской стены, а напыщенные диктаторы (или их избранные эквиваленты) заменили сумбурный оптимизм «арабской весны». Неравенство активно нарастает, надвигаются экологические катастрофы, а проводимая политика грозит новыми глобальными бедствиями, но все, что мы можем этому противопоставить, – это набор банальностей.

Мы написали эту книгу, чтобы сохранить надежду, чтобы объяснить самим себе, что пошло не так и почему, книгу-напоминание о том, что получилось сделать правильно. Эта книга не только о проблемах, но и о том, как восстановить наш мир, если мы будем честны с диагнозом. Эта книга о провалах экономической политики, о том, когда и в чем мы были ослеплены идеологией и где мы упустили очевидное, но также и о том, где и почему продуманная экономическая наука полезна, особенно в современном мире.

Тот факт, что такая книга должна быть написана, еще не означает, что мы, авторы, лучше всего подходим для выполнения этой задачи. Многие из проблем, с которыми сталкивается мир сейчас, особенно заметны на богатом Севере, в то время как мы посвятили свою жизнь исследованию проблем бедных людей в бедных странах. Было очевидно, что нам придется погрузиться в изучение новой для себя литературы, при этом сохранялась вероятность, что мы что-нибудь упустим. Нам потребовалось некоторое время, чтобы убедить себя в том, что такие усилия оправданны.

В конечном итоге мы решились осуществить эту затею, отчасти потому, что нам надоело со стороны наблюдать за тем, как общественные дискуссии по основным экономическим вопросам – иммиграции, торговле, экономическому росту, неравенству или экологии – становятся все менее и менее рассудительными. Но также и потому, что в ходе наших размышлений мы осознали, что проблемы, с которыми сталкиваются богатые страны, на самом деле зачастую пугающе напоминают те проблемы, которые мы привыкли исследовать в развивающемся мире – забытые в результате развития люди, раздувающееся неравенство, неверие в правительство, фрагментация общества и политики и так далее. Мы многое узнали в процессе написания этой книги и укрепились в уверенности в наших профессиональных навыках в качестве экономистов, то есть в здравом отношении к фактам, скептическом – к простым решениям и чудодейственным средствам, скромном и честном осознании того, что мы знаем и понимаем, а также, что, возможно, самое важное, в желании испытывать новые идеи и решения, ошибаясь при этом, если это ведет нас к конечной цели построения более гуманного мира.

## Глава 1

### MEGA: Make Economics Great Again<sup>1</sup>

*Врач сообщает своей пациентке, что ей осталось жить всего полгода, и советует выйти замуж за экономиста и переехать в Южную Дакоту.*

*Пациентка: «Поможет ли мне это выздороветь?»*

*Врач: «Нет, но зато последние полгода покажутся вам очень долгими».*

Мы живем в эпоху растущей поляризации. От Венгрии до Индии, от Филиппин до Соединенных Штатов, от Великобритании до Бразилии, от Индонезии до Италии общественные дискуссии между левыми и правыми превращаются во все более и более громкую ругань, в которой бессмысленное использование резких слов оставляет все меньше возможностей для примирения. В Соединенных Штатах, где мы живем и работаем, голосование за кандидатов разных партий на выборах разного уровня достигло наименьших значений за всю историю наблюдений<sup>2</sup>. Восемьдесят один процент тех, кто идентифицирует себя с одной из партий, негативно относится к другой партии<sup>3</sup>. Шестьдесят один процент демократов считает республиканцев расистами, сексистами и фанатиками. Пятьдесят четыре процента республиканцев называют демократов злобными. Треть всех американцев расстроится, если близкий член их семьи вступит в брак с представителем другой партии<sup>4</sup>.

Во Франции и Индии, двух других странах, где мы проводим много времени, рост популярности правой идеологии обсуждается, в близких нам кругах либеральной «просвещенной» элиты, во все более эсхатологических терминах. Существует четкое ощущение, что цивилизация, как мы ее знаем, основанная на демократии и дискуссиях, находится под угрозой.

Как представители общественных наук, мы видим свою задачу в том, чтобы предложить такие факты и интерпретации этих фактов, которые, как мы надеемся, смогут содействовать коммуникации между разделенными сторонами, помогут каждой стороне понять, что говорит другая. В результате, даже если согласие не будет достигнуто, разногласия получат разумное обоснование. Демократия может существовать при разногласиях, пока обе стороны уважают друг друга. Но уважение требует некоторого понимания.

Что особенно беспокоит в нынешней ситуации, так это то, что пространство для подобного общения, похоже, сокращается. Представляется, что возникает «трайбализация» взглядов, не только политических, но и в отношении того, в чем состоят важнейшие общественные проблемы и каковы способы их решения. Масштабное исследование показало, что взгляды американцев по широкому спектру вопросов объединяются подобно виноградной грозди<sup>5</sup>. Люди, разделяющие некоторое мировоззрение, скажем, в отношении гендерных ролей или о том, всегда ли тяжелая работа ведет к успеху, имеют, похоже, одинаковые мнения по целому

---

<sup>1</sup> «Вернем экономической науке былое величие» – перефразируется лозунг Дональда Трампа на выборах президента США в 2016 году (Make America Great Again). – *Прим. пер.*

<sup>2</sup> Amber Phillips, “Is Split-Ticket Voting Officially Dead?” *Washington Post*, 2017, [https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/11/17/is-split-ticket-voting-officially-dead/?utm\\_term=.6b57fc114762](https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/11/17/is-split-ticket-voting-officially-dead/?utm_term=.6b57fc114762)

<sup>3</sup> “8. Partisan Animosity, Personal Politics, Views of Trump,” Pew Research Center, 2017, <https://www.people-press.org/2017/10/05/8-partisan-animosity-personal-politics-views-of-trump/>

<sup>4</sup> “Poll: Majority of Democrats Think Republicans Are ‘Racist,’ ‘Bigoted’ or ‘Sexist,’” *Axios*, 2017, <https://www.countable.us/articles/14975-poll-majority-democrats-think-republicans-racist-bigoted-sexist>

<sup>5</sup> Stephen Hawkins, Daniel Yudkin, Miriam Juan-Torres, and Tim Dixon, “Hidden Tribes: A Study of America’s Polarized Landscape,” *More in Common*, 2018, <https://www.moreincommon.com/hidden-tribes>

ряду вопросов, от иммиграции до торговли, от неравенства до налогов, а также в отношении роли правительства. С помощью этих основополагающих элементов мировоззренческой системы гораздо легче предсказать политические взгляды людей, чем на основе их доходов, демографических характеристик или местожительства.

Эти вопросы в некотором роде находятся в центре политического дискурса, и не только в Соединенных Штатах. Проблемы иммиграции, торговли, налогов и роли правительства одинаковым образом оспариваются в Европе, Индии, Южной Африке или Вьетнаме. Но мнения слишком часто основываются на заявлении конкретных личных ценностей («я за иммиграцию, потому что я бескорыстный человек», «я против иммиграции, потому что мигранты угрожают нашей идентичности как нации»). Подкрепляются же они лишь произвольно подобранными цифрами и очень упрощенной интерпретацией фактов. При этом серьезно эти вопросы сами по себе никто в обществе на самом деле не обдумывает.

Все это может иметь пагубные последствия, поскольку, как представляется, нам грозят тяжелые времена. Динамичные годы глобального роста, поддерживаемого расширением торговли и удивительным экономическим успехом Китая, могут закончиться, что связано с замедлением роста Китая и повсеместно разгорающимися торговыми войнами. Процветавшие во время волны подъема страны – в Азии, Африке и Латинской Америке – начинают задумываться о том, что с ними произойдет в будущем. Разумеется, для большинства стран процветающего Запада медленный рост не представляет чего-то нового на настоящем этапе, но зато их особенно беспокоит быстрая эрозия общественного договора, которую мы видим в этих странах. Похоже, мы вернулись в мир «Тяжелых времен» Диккенса<sup>6</sup>, в котором имущие сталкиваются с растущим отчуждением неимущих, и решения этой проблемы не видно<sup>7</sup>.

Центральное место в современном кризисе занимают вопросы экономической теории и экономической политики. Есть ли что-то, что можно сделать, чтобы ускорить экономический рост? Должно ли это быть приоритетом для богатого Запада? И что еще? А как насчет повсеместно растущего неравенства? Является ли международная торговля проблемой или решением? Как она влияет на неравенство? Каково будущее торговли? Смогут ли страны с более низкими затратами на рабочую силу переманить мировое производство из Китая? А как насчет миграции? Действительно ли уровень малоквалифицированной миграции слишком велик? А как насчет новых технологий? Является ли, например, развитие искусственного интеллекта поводом для опасений или поводом для ликования? Наконец, что, пожалуй, требует наиболее срочного решения, как общество может помочь всем тем людям, которые были оттеснены рынком на обочину?

Решения этих проблем нельзя описать одним твитом. Поэтому возникает желание просто избегать их. Отчасти в результате этого страны делают очень мало для решения самых насущных проблем нашего времени; они продолжают подпитывать гнев и недоверие, которые поляризуют нас, что еще больше снижает нашу способность говорить и думать вместе, что-то предпринимать для их решения. Очень часто это напоминает порочный круг.

Экономисты могут многое сказать об этих важных проблемах. Они изучают иммиграцию, чтобы увидеть, как она влияет на уровень заработной платы, налоги, чтобы определить, препятствуют ли они предпринимательству, перераспределение, чтобы понять, поощряет ли оно тунеядство. Они обдумывают последствия международной торговли и дают полезные прогнозы о том, кто от нее, скорее всего, выиграет, а кто проиграет. Они упорно трудятся, чтобы понять, почему в некоторых странах начинается экономический рост, а в других нет и могут

---

<sup>6</sup> «Тяжелые времена» – роман английского писателя Чарльза Диккенса (1812–1870), впервые опубликованный в 1854 году. – *Прим. пер.*

<sup>7</sup> Charles Dickens, *Hard Times, Household Words* weekly journal, London, 1854; *Рус. пер.*: Чарльз Диккенс, «Тяжелые времена», в Чарльз Диккенс, *Собрание сочинений в тридцати томах*, т. 19 (Москва: Государственное издательство художественной литературы, 1960).

ли правительства сделать что-нибудь, чтобы помочь росту. Они собирают данные о том, что делает людей щедрыми или скупыми, что заставляет человека покидать свой дом и уезжать на чужбину, как социальные сети играют на наших предрассудках.

В результате оказывается, что выводы самых современных исследований часто удивляют, особенно тех, кто привык к ответам, полученным от телевизионных «экономистов» и из школьных учебников. Экономическая теория способна по-новому осветить общественные дебаты.

К сожалению, слишком мало людей доверяют экономистам настолько, чтобы внимательно слушать то, что они могут сказать. Непосредственно перед референдумом о членстве Великобритании в Европейском союзе наши британские коллеги отчаянно пытались предупредить общество о том, что брексит будет сопровождаться высокими затратами, но они чувствовали, что не были услышаны. Они были правы. Никто не обращал внимания на их предупреждения. В начале 2017 года аналитическая компания YouGov провела в Великобритании опрос, в котором задавался следующий вопрос: «Кто из представителей перечисленных занятий заслуживает наибольшего доверия, когда говорит о своей области специализации?». Первое место заняли медсестры. 84 % людей ответили, что они доверяют им. На последнем месте оказались политики, с пятью процентами (хотя членам парламента от своего округа доверяет несколько больше опрошенных, 20 %). Экономисты оказались сразу перед политиками, им доверяет 25 %. Доверие к синоптикам было в два раза выше<sup>8</sup>. Осенью 2018 года мы задали тот же самый вопрос (наряду с рядом других, о взглядах на экономические проблемы, этот опрос мы будем использовать в других местах этой книги) десяти тысячам человек в Соединенных Штатах<sup>9</sup>. Был получен тот же результат – только 25 % доверяют экономистам в их собственной области специализации. Меньше доверяют только политикам.

Подобный недостаток доверия отражает тот факт, что профессиональный консенсус в экономической науке (когда он существует) зачастую систематически отличается от представлений обычных граждан. Школа бизнеса имени Бута при Чикагском университете регулярно опрашивает группу примерно из сорока академических экономистов, являющихся признанными лидерами в профессии, об их взглядах по ключевым экономическим темам. На эти опросы (Initiative on Global Markets – Инициатива по глобальным рынкам) мы будем часто ссылаться в этой книге (далее – IGM Booth). Мы выбрали десять вопросов, поставленных перед респондентами IGM Booth, и задали их обычным американцам в рамках своего опроса. По большинству из этих вопросов экономисты и наши респонденты были совершенно не согласны друг с другом. Например, каждый респондент из панели IGM Booth посчитал неверным следующее утверждение: «введение в США новых таможенных тарифов на сталь и алюминий повысит благосостояние американцев»<sup>10</sup>, тогда как среди наших респондентов эту точку зрения поддержали чуть более трети.

В целом наши респонденты оказывались пессимистичнее профессиональных экономистов. Среди последних 40 % согласились с утверждением о том, что «наплыв беженцев в Германию, начавшийся летом 2015 года, принесет экономические выгоды Германии в последующем десятилетии», а большинство оставшихся выразили неуверенность или не дали ответа (только один не согласился)<sup>11</sup>. Напротив, среди наших респондентов только четверть согласилась с этим утверждением, а 35 % не согласилась. Кроме того, наши респонденты гораздо

---

<sup>8</sup> Matthew Smith, “Leave Voters Are Less Likely to Trust Any Experts – Even Weather Forecasters,” YouGov, 2017, <https://yougov.co.uk/topics/politics/articles-reports/2017/02/17/leave-voters-are-less-likely-trust-any-experts-eve>

<sup>9</sup> Данный опрос был проведен при участии Стефани Станчевой и описан в: Abhijit Banerjee, Esther Duflo, and Stefanie Stantcheva, “Me and Everyone Else: Do People Think Like Economists?” Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, 2019.

<sup>10</sup> “Steel and Aluminum Tariffs,” Chicago Booth, IGM Forum, 2018, <http://www.igmchicago.org/surveys/steel-and-aluminum-tariffs>

<sup>11</sup> “Refugees in Germany,” Chicago Booth, IGM Forum, 2017, <http://www.igmchicago.org/surveys/refugees-in-germany> (ответы нормируются по числу людей, которые высказывают свое мнение).

чаще полагали, что развитие робототехники и искусственного интеллекта приведет к широкому распространению безработицы и гораздо реже думали, что такое развитие создаст достаточно дополнительного богатства, чтобы компенсировать потери проигравших<sup>12</sup>.

Нельзя сказать, что причина такого расхождения во взглядах заключается в том, что экономисты всегда благоприятнее относятся к принципу *laissez-faire*<sup>13</sup>, чем остальной мир. В более раннем исследовании сравнивались ответы экономистов и тысячи обычных американцев на 20 одинаковых вопросов<sup>14</sup>. В результате было обнаружено, что экономисты в (гораздо) большей степени согласны с повышением федеральных налогов (за это высказалось 97,4 % экономистов и только 66 % обычных американцев). Экономисты также проявили гораздо большее доверие политике правительства после кризиса 2008 года (финансовая помощь банкам, стимулирование экономики и так далее), чем общественность в целом. С другой стороны, 67 % обычных американцев и только 39 % профессиональных экономистов согласились с той идеей, что директорам крупных компаний переплачивают. Ключевой вывод заключается в том, что, как правило, мышление академического экономиста значительно отличается от мышления среднестатистического американца. В целом по всем двадцати вопросам существует разрыв в 35 процентных пунктов между тем, сколько экономистов соглашались с тем или иным утверждением, и тем, сколько с ним соглашались средних американцев.

Более того, когда респондентам сообщалось, что по рассматриваемым проблемам думают выдающиеся экономисты, то это никак не влияло на их мнение. Исследователи изменили формулировку трех вопросов из тех, по которым мнение экспертов заметно отличалось от мнения обычных людей. Для одних респондентов они предпослали вопросу следующее заявление: «Почти все эксперты согласны с тем, что...», а другим просто задали вопрос. Однако в результате полученные ответы никак не различались. Например, один из этих вопросов состоял в том, способствует ли Североамериканское соглашение о свободной торговле повышению благосостояния обычного человека (на что 95 % экономистов ответили положительно). Среди тех респондентов, кто был ознакомлен с мнением экономистов, положительно на этот вопрос ответили 51 %, а среди тех, кто не был, – 46 %. Небольшая разница в лучшем случае. Отсюда можно сделать вывод, что значительная часть широкой публики перестала слушать мнение экономистов об экономике.

Мы ни на минуту не верим, что в тех случаях, когда взгляды экономистов и широкой публики различны, экономисты всегда правы. Мы, экономисты, слишком часто бываем поглощены своими моделями и методами и иногда забываем, где заканчивается наука и начинается идеология. Мы отвечаем на вопросы политики, основываясь на предположениях, которые стали для нас второй натурой, потому что они являются строительными блоками наших моделей, но это не значит, что они всегда верны. Но мы также располагаем полезными экспертными знаниями, которых нет ни у кого другого. Скромная цель этой книги заключается в том, чтобы поделиться некоторыми из этих знаний и возобновить диалог о наиболее насущных и противоречивых темах нашего времени.

Чтобы сделать это, нам необходимо понять, что подрывает доверие к экономистам. Частично ответ заключается в том, что вокруг нас слишком много плохой экономической науки. В общественных дебатах «экономистов» представляют не те, кто входит в панель IGM Booth, а совсем другие люди. Самозванные экономисты на телевидении и в прессе – главный экономист банка X или фирмы Y – за некоторыми важными исключениями являются, в первую

---

<sup>12</sup> “Robots and Artificial Intelligence,” Chicago Booth, IGM Forum, 2017, <http://www.igmchicago.org/surveys/robots-and-artificial-intelligence>

<sup>13</sup> *Laissez-faire* – буквальный перевод с французского «позвольте-делать» – экономическая доктрина минимального вмешательства государства в экономику. – Прим. пер.

<sup>14</sup> Paola Sapienza and Luigi Zingales, “Economic Experts versus Average Americans,” *American Economic Review* 103, no. 10 (2013): 636–642, <https://doi.org/10.1257/aer.103.3.636>

очередь, представителями экономических интересов своих фирм, которые часто не стесняются игнорировать значимость представляемых ими доказательств. Больше того, они обладают относительно предсказуемой склонностью к рыночному оптимизму любой ценой, и эта склонность ассоциируется широкой публикой с экономистами в целом.

К сожалению, с точки зрения того, как они выглядят (костюм и галстук) или как они высказываются (много специального жаргона), говорящие головы трудно отличить от академических экономистов. Возможно, самое важное различие определяется их готовностью вещать и предсказывать, что, к сожалению, придает им все больше авторитета. Но на самом деле они довольно плохо справляются с прогнозами, отчасти потому, что такие предсказания зачастую практически невозможны – и именно поэтому большинство ученых-экономистов держатся подальше от футурологии. Одна из задач Международного валютного фонда (МВФ) заключается в том, чтобы прогнозировать уровень роста мировой экономики в ближайшем будущем. Без особого успеха, можно добавить, несмотря на то что в МВФ работают очень хорошо подготовленные экономисты. Журнал *The Economist* однажды произвел подсчет среднего значения ошибки в прогнозах МВФ за период с 2000 по 2014 год<sup>15</sup>. В тех прогнозах, которые делались за два года (например, предсказание экономического роста в 2014 году, сделанное в 2012 году), средняя ошибка составила 2,8 процентных пункта. Это несколько лучше, чем выбирать среднее число между двумя и десятью процентами каждый год, но примерно также плохо, как просто предполагать постоянный уровень роста в 4 %. Мы полагаем, что именно такие вещи внесли значительный вклад в рост общего скептицизма по отношению к экономической науке.

Другим важным фактором, способствующим падению доверия к экономической науке, является то, что академические экономисты почти не уделяют время объяснению зачастую сложных рассуждений, стоящих за их более тонкими выводами. Как они проанализировали множество возможных альтернативных интерпретаций доказательств? Каковы были точки, часто из разных областей, которые они должны были соединить, чтобы получить наиболее правдоподобный ответ? Насколько он правдоподобен? Стоит ли действовать или мы должны ждать и смотреть? Природа современной культуры медиа не оставляет места для тонких или многословных объяснений. Нам обоим приходилось вступать в конфликт с телеведущими, чтобы получить возможность полностью рассказать свою историю (и часто это заканчивалось тем, что в конечном итоге была показана ее отредактированная версия), поэтому мы понимаем, почему ученые-экономисты зачастую не хотят брать на себя ответственность публичного высказывания. Требуется потратить много усилий, чтобы тебя услышали правильно, при этом всегда остается риск того, что произнесенные слова будут недостаточно продуманы, а осторожное высказывание подвергнется такой манипуляции, что станет означать нечто противоположное.

Разумеется, существуют и склонные к публичным выступлениям экономисты, однако, за важными исключениями, в их число, как правило, входят те, кто занимает наиболее крайние позиции и не обладает достаточным терпением, чтобы заниматься высшими достижениями экономической науки. Некоторые из публичных экономистов слишком привержены какой-нибудь ортодоксальной концепции, чтобы обращать внимание на любые противоречащие ей факты, и повторяют как мантру старые идеи, даже если они давно опровергнуты. Другие же выступают, чтобы высмеять основное направление экономической теории, чего оно иногда заслуживает; но это также означает, что такие экономисты редко обсуждают самые современные экономические исследования.

Мы считаем, что наилучшая экономическая наука зачастую наименее криклива. Наш мир – достаточно сложен и характеризуется неопределенностью. Поэтому часто из того, чем экономисты могут поделиться, наибольшую ценность представляют не их выводы, а тот путь,

---

<sup>15</sup> “A Mean Feat,” *Economist*, January 9, 2016, <https://www.economist.com/finance-and-economics/2016/01/09/a-mean-feat>

по которому они прошли, чтобы прийти к ним – известные им факты, способы интерпретации этих фактов, проделанные ими этапы дедукции, сохраняющиеся источники неопределенности. Все это связано с тем обстоятельством, что экономисты не являются учеными в том смысле, в котором ими являются физики, экономисты часто располагают очень небольшим числом абсолютно несомненных фактов, которыми они могут поделиться. Любому, кто смотрел комедийный телесериал «Теория Большого взрыва», известно, что физики-теоретики с пренебрежением относятся к инженерам. Физики обдумывают глубокие мысли, тогда как инженеры копаются с материалами и пытаются придать форму этим мыслям – по крайней мере так это представлено в сериале. Если бы существовал сериал, высмеивающий экономистов, то, как мы подозреваем, они находились бы на несколько ступеней ниже инженеров, по крайней мере таких инженеров, которые строят ракеты<sup>16</sup>. В отличие от инженеров (или по крайней мере от инженеров из «Теории Большого взрыва») мы не можем полагаться на то, что какой-то физик точно скажет нам, что нужно для того, чтобы ракета преодолела гравитационное притяжение Земли. Экономисты больше похожи на сантехников; мы решаем проблемы с помощью комбинации из интуиции, основанной на науке, некоторых догадок, основанных на опыте, и множества проб и ошибок.

Это означает, что экономисты часто ошибаются. Несомненно, в этой книге мы совершим много ошибок. Такие ошибки касаются не только темпов роста, предсказание которых в основном представляет безнадежное дело, но и ответов на несколько более узкие вопросы, например: помогут ли углеродные налоги решить проблему изменения климата, как повышение подоходного налога скажется на оплате директоров или как универсальный базовый доход будет влиять на структуру занятости. Но ошибаются не только экономисты. Ошибки делают все. Опасность представляют не ошибки сами по себе, а чрезмерная приверженность своей точке зрения, которая приводит к пренебрежению фактами. Чтобы добиться прогресса, мы должны постоянно возвращаться к фактам, признавать свои ошибки и двигаться дальше.

Помимо этого, у нас много хорошей экономической науки. Продуманная наука начинается с тревожных фактов, делает некоторые предположения на основе того, что мы уже знаем о человеческом поведении, и теорий, которые показали свою работоспособность, использует данные для проверки этих предположений, уточняет (или радикально меняет) свою линию атаки на основе новых наборов фактов и в конечном итоге, если повезет, приходит к решению. В этом смысле наша работа очень похожа на медицинские исследования. В замечательной книге Сиддхартхи Мукерджи «Царь всех болезней», посвященной борьбе с раком, рассказывается история о том, как сочетание вдохновенных догадок с тщательной проверкой, которая проходит много этапов, приводит к появлению на рынке нового медицинского препарата<sup>17</sup>. Значительная часть работы экономиста очень на это похожа. Как и в медицине, мы никогда не уверены в том, что достигли истины, просто мы недостаточно уверены в ответе, чтобы действовать, зная, что нам, возможно, позже придется изменить свое мнение. Так же, как и в медицине, наша работа не останавливается, когда фундаментальная теория построена и основополагающая идея установлена, затем начинается этап развертывания этой идеи в реальном мире.

В определенном смысле эта книга может рассматриваться как репортаж из траншей, где ведется исследовательская работа: что говорит нам лучшая современная экономическая наука о фундаментальных проблемах, с которыми сталкивается наше общество? Мы описываем, как самые лучшие современные экономисты размышляют об этом мире; не только их выводы, но

---

<sup>16</sup> Авторы, лауреаты Нобелевской премии по экономике, очевидно, не знакомы с шуткой главного героя сериала, Шелдона Купера в финальном эпизоде: «Мы получили Нобелевскую премию по физике. Скромность для тех, кто получает нобелевку в нелепых номинациях, типа литературы, экономики или мира». – *Прим. пер.*

<sup>17</sup> Siddhartha Mukherjee, *The Emperor of All Maladies: A Biography of Cancer* (New York: Scribner, 2010); Сиддхартха Мукерджи, *Царь всех болезней. Биография рака* (Москва: АСТ, 2013).

и то, как они к ним пришли, все время пытаюсь отделить факты от несбыточных мечтаний, смелые предположения от надежных результатов, то, на что мы надеемся, от того, что мы знаем.

Важно заметить, что в этом проекте мы будем руководствоваться расширенным пониманием желаний человека и того, что составляет хорошую жизнь. Экономисты часто имеют тенденцию принять слишком узкое определение благосостояния, основанное на некоторой версии дохода или материального потребления. И все же для полноценной жизни необходимо гораздо большее – уважение сообщества, комфорт семейной жизни и дружеского общения, достоинство, легкость, удовольствие. Акцент только на доходе – это не просто удобное упрощение. Это также искажающая оптика, которая зачастую приводила умнейших экономистов на неверный путь, политиков к неправильным решениям, а слишком многих из нас – к ошибочной одержимости. Именно отсюда происходит убежденность многих из нас в том, что весь мир ждет у дверей, чтобы забрать наши хорошо оплачиваемые рабочие места. Именно отсюда происходит однобокая сосредоточенность на возвращении западных стран к их некоему славному прошлому быстрого экономического роста. Именно это заставляет нас с огромной настороженностью относиться к тем, у кого нет денег, и одновременно бояться оказаться на их месте. Наконец, именно из-за акцента на доходе мы считаем компромисс между ростом экономики и выживанием планеты таким очевидным.

Более продуктивная дискуссия должна начаться с признания глубокого человеческого стремления к достоинству и человеческому контакту. Это стремление необходимо воспринимать не в качестве отвлекающего фактора, а как лучший способ понять друг друга и освободиться от того, что кажется непримиримыми противоречиями. Возвращение человеческого достоинства на его центральное место, как мы утверждаем в этой книге, ведет к полному переосмыслению экономических приоритетов и тех способов, которыми общества заботятся о своих членах, особенно когда они в этом нуждаются.

Так или иначе, по любому из вопросов, который мы рассмотрим в этой книге, или, возможно, по всем из них, вы можете прийти и к иным выводам, чем мы. Мы не ждем, что вы согласитесь с нами без размышлений, но надеемся убедить вас принять некоторые из наших методов и поделиться некоторой частью наших надежд и страхов, и, может быть, в конечном итоге мы действительно начнем разговаривать друг с другом.

## Глава 2

### Из акулей глотки

Миграция – это важная новость, настолько важная, что она определяет политику в большинстве европейских стран и в Соединенных Штатах. Мнимые, но чрезвычайно значимые для президента Дональда Трампа смертоносные орды мексиканских мигрантов, направленная против иностранцев риторика таких политических движений, как «Альтернатива для Германии», французское «Национальное объединение» (до июня 2018 года – «Национальный фронт»), сторонники брексита, не говоря уже о правящих партиях в Италии, Венгрии и Словакии, – все это говорит о том, что миграция стала наиболее важной политической проблемой в самых богатых странах мира. Даже политики из ведущих европейских партий пытаются примирить либеральные традиции, которые им бы хотелось сохранить, с угрозой, которую они видят на своих берегах. События в развивающемся мире замечают меньше, но погромы беженцев из Зимбабве в Южной Африке, кризис рохинджа в Бангладеш, а также принятие закона о гражданстве в Ассаме, Индия, одинаково страшны для тех, кого они затрагивают.

С чем связана эта паника? Доля международных мигрантов в мировом населении в 2017 году была примерно такой же, как и в 1960-е или 1990-е годы, и составляла 3 %<sup>18</sup>. Страны Европейского союза (ЕС) в среднем получают от 1,5 до 2,5 миллионов мигрантов каждый год из остального мира. Два с половиной миллиона человек – это менее половины процента населения ЕС. Большинство из этих мигрантов легальны, то есть это люди, у которых есть предложения рабочих мест, а также те, кто приезжает для воссоединения со своими семьями. В 2015 и 2016 годах произошел необычный приток беженцев, но к 2018 году число тех, кто запрашивает убежища в ЕС, сократилось до 638 тысяч, при этом удовлетворяется только 38 % запросов<sup>19</sup>. Соотношение один на каждые две с половиной тысячи жителей ЕС. Вот и все. Вряд ли потоп.

Расистский алармизм, движимый страхом смешения рас и мифом о чистоте, не нуждается в фактах. Опрос 22 500 местных респондентов из шести стран, где иммиграция является определяющим политическим вопросом (Франция, Германия, Италия, Швеция, Великобритания и Соединенные Штаты), выявил массовые заблуждения относительно количества и состава иммигрантов<sup>20</sup>. Например, в Италии доля иммигрантов в населении в действительности составляет 10 %, тогда как воспринимается эта доля в среднем в 26 %.

Респонденты резко переоценивают долю мусульманских иммигрантов, а также долю иммигрантов из стран Ближнего Востока и Северной Африки. Они полагают, что иммигранты менее образованны, беднее, имеют больше шансов остаться без работы и более склонны жить за счет государственной помощи, чем все это происходит в действительности.

Политики разжигают эти страхи, злоупотребляя фактами. В преддверии президентских выборов во Франции в 2017 году Марин Ле Пен часто утверждала, что 99 % иммигрантов являются взрослыми мужчинами (на самом деле, 58 %) и что 95 % поселившихся во Франции

---

<sup>18</sup> Доклад ООН по международной миграции (подборка), [https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017\\_Highlights.pdf](https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017_Highlights.pdf); Mathias Czaika and Hein de Haas, “The Globalization of Migration: Has the World Become More Migratory?” *International Migration Review* 48, no. 2 (2014): 2 83–323.

<sup>19</sup> “EU Migrant Crisis: Facts and Figures,” News: European Parliament, June 30, 2017, <http://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/society/20170629STO78630/eu-migrant-crisis-facts-and-figures>

<sup>20</sup> Alberto Alesina, Armando Miano, and Stefanie Stantcheva, “Immigration and Redistribution,” NBER Working Paper 24733, 2018.

мигрантов не работают и «находятся на содержании нации» (на самом деле 55 % мигрантов во Франции входили в состав рабочей силы)<sup>21</sup>.

Два проведенных недавно эксперимента показывают, что это выигрышная предвыборная тактика, даже в мире систематической проверки фактов. Первое исследование было проведено в Соединенных Штатах и предполагало работу с двумя наборами вопросов. Один из этих наборов был нацелен на выяснение *мнений* респондентов о миграции, а другой – их *фактического знания* о численности и характеристиках мигрантов<sup>22</sup>. Те, кому сначала задавали вопросы, основанные на фактах, прежде чем спросить их мнение (тем самым напомнив об их собственных искаженных представлениях о мигрантах), с большей вероятностью оказывались настроены против иммиграции. Когда им называли реальные цифры, их представление о фактах менялось, но не их итоговое мнение об иммиграции. Параллельно подобный эксперимент был проведен во Франции и привел к сходным выводам. Те люди, которым специально сообщались ложные заявления Марин Ле Пен, с большей вероятностью высказывали желание проголосовать за нее<sup>23</sup>. К сожалению, это желание сохранялось и после того, как ее заявления сопоставлялись с реальными фактами. Правда не поколебала мнения респондентов. Упрощенные выводы о миграции делают людей более узколобыми. Факты не могут этому помешать.

Существует важная причина, по которой факты игнорируются, и она основана на своего рода экономической теории, кажущейся настолько очевидной, что многие считают невозможным дальнейшее размышление, даже когда данные говорят об обратном. Экономический анализ иммиграции часто сводится к соблазнительному силлогизму. Мир полон бедных людей, которые, очевидно, заработали бы намного больше, если бы могли переехать туда (где бы это ни было), где дела идут явно намного лучше; следовательно, при малейшей возможности они действительно уедут, где бы они ни находились, и приедут в нашу страну, что приведет к снижению заработной платы и ухудшит положение большинства из нас, находящихся здесь.

Что примечательно в этом аргументе, так это его верность стандартному изложению закона спроса и предложения, как он преподается на уроках экономики в средней школе. Люди хотят больше денег, поэтому все они отправятся туда, где заработная плата самая высокая (предложение растет). Поскольку кривая спроса на рабочую силу имеет отрицательный наклон, рост предложения рабочей силы приведет к снижению заработной платы для всех. Мигранты могут получить выигрыш, но при этом пострадают местные работники. Именно это чувство пытается передать президент Трамп, когда настаивает на том, что страна «полна». Эта аргументация настолько проста, что ее можно отобразить на обороте очень маленькой салфетки, как на рис. 2.1.

---

<sup>21</sup> Oscar Barrera Rodriguez, Sergei M. Guriev, Emeric Henry, and Ekaterina Zhuravskaya, "Facts, Alternative Facts, and Fact-Checking in Times of Post-Truth Politics," *SSRN Electronic Journal* (2017), <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3004631>

<sup>22</sup> Alesina, Miano, and Stantcheva, "Immigration and Redistribution".

<sup>23</sup> Rodriguez, Guriev, Henry, and Zhuravskaya, "Facts, Alternative Facts, and Fact-Checking in Times of Post-Truth Politics."

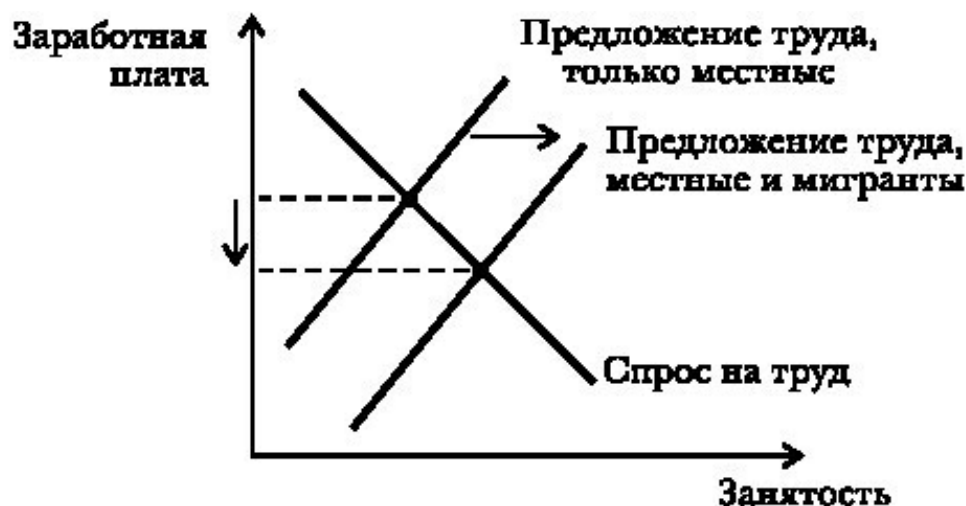


РИС. 2.1. «Экономическая теория на салфетке». Почему иммигранты должны сделать нас всех беднее

Данная логика проста, соблазнительна и ошибочна. Во-первых, различия в заработной плате между странами (или, в более общем случае, местностями) на самом деле имеют относительно мало общего с тем, мигрируют ли люди. Хотя очевидно, что многие люди отчаянно пытаются выбраться из того места, где они находятся, но, как мы увидим, постоянно повторяющаяся загадка заключается в том, почему многие другие *не уезжают*, когда могут это сделать.

Во-вторых, не существует достоверных доказательств того, что даже относительно большой приток низкоквалифицированных мигрантов наносит ущерб местному населению, включая тех представителей местного населения, которые больше всего похожи на мигрантов с точки зрения навыков. В действительности, миграция, как представляется на основе исследований, приносит выгоды большинству людей, как самим мигрантам, так и местным жителям. Во многом это связано с особенностями рынка труда. Очень немногое здесь вписывается в стандартную историю спроса и предложения.

## ПОКИДАЯ ДОМ

Процитируем Варсан Шайр, британскую поэтессу сомалийского происхождения:

Никто не рвется из дома на лодке,  
Пока дом не ощеряется акулей глоткой.  
Ты бежишь стремглав в никуда  
Лишь в стае соседей, бросивших  
Город и бегущих быстрее тебя туда,  
Обгоняя вкус крови в горле.  
Только взгляд неподвижен парня,  
Того, вцепившегося в огромный  
Ствол, того, кто еще недавно  
Сосался с тобой в школе,  
За дальним углом.  
Ты бежишь из дома только если  
Дом твой с ума сошел<sup>24</sup>.

<sup>24</sup> Warsan Shire, "Home," <https://www.seekersguidance.org/articles/social-issues/home-warsan-shire/>

(Перевод Д. В. Мельника)

В этих строках есть нечто важное. Места, которые люди хотят покинуть больше всего – такие страны, как Ирак, Сирия, Гватемала и даже Йемен, – далеко не самые бедные в мире. В Ираке доход на душу населения, после учета различий в стоимости жизни (то, что экономисты называют паритетом покупательной способности, или ППС), примерно в 20 раз выше, чем в Либерии, и по крайней мере в 10 раз выше, чем в Мозамбике или Сьерра-Леоне. В 2016 году, несмотря на резкое падение доходов, Йемен все еще был в три раза богаче Либерии (за последние годы данных нет). Мексика, любимая цель президента Трампа, является страной с уровнем дохода выше среднего, а ее система социального обеспечения заслуженно пользуется высокой оценкой и широко копируется в других странах.

Те, кто пытается выбраться из таких мест, вероятно, не сталкиваются с крайней нищетой, подобной той, с которой сталкивается средний житель Либерии или Мозамбика. Вероятнее, что их существование становится невыносимым из-за краха нормальной повседневной жизни, что связано с непредсказуемостью и насилием, вызванными войной наркокартелей на севере Мексики, ужасной военной хунтой в Гватемале и гражданскими войнами на Ближнем Востоке. Проведенное в Непале исследование показало, что сельскохозяйственные кризисы не ведут к миграции непальцев из страны<sup>25</sup>. Напротив, в неурожайные годы страну покидает меньше людей, потому что у них нет средств на это. Люди начали уезжать только после вспышки насилия со стороны давнего маоистского мятежа в Непале. Они бегут из глотки акулы. И когда это случается, их практически невозможно остановить, потому что они не чувствуют, что у них есть дом, куда можно вернуться.

Разумеется, существует и обратное – амбициозные мигранты, которые хотят выбраться любой ценой. Приведем пример метаний Апу, главного героя фильма «Непокоренный», второй части замечательной трилогии об Апу режиссера Рая Сатьяджита. В фильме герой не может выбрать между одинокой матерью в их деревенском доме и множеством захватывающих возможностей, которые предлагает город<sup>26</sup>. Другой пример – это мигрант из Китая, который работает на двух работах и экономит на всем, чтобы однажды его дети смогли поступить в Гарвард. Мы все знаем, что такие люди существуют.

Середину между двумя описанными крайностями составляет подавляющее большинство людей, которые не сталкиваются с крайней внутренней или внешней нуждой к переезду. Не видно, что они гонятся за каждым лишним долларом. Даже там, где у людей нет необходимости преодолевать пограничные проверки и прятаться от иммиграционных агентов, они остаются там, где они живут, например в сельской местности, несмотря на большие различия в заработной плате, которые существуют *в одной и той же стране*, между сельскими и городскими районами<sup>27</sup>. В Дели опрос жителей трущоб, многие из которых были недавними мигрантами из Бихара и Уттар-Прадеша, двух огромных штатов к востоку от Дели, показал, что после оплаты жилья средняя семья живет на чуть более чем два доллара в день (по ППС)<sup>28</sup>. Это намного больше того, что имеют нижние по доходам 30 % жителей этих двух штатов, которые живут менее чем на один доллар в день по ППС. Тем не менее оставшиеся очень бедные люди

---

<sup>25</sup> Maheshwor Shrestha, "Push and Pull: A Study of International Migration from Nepal," Policy Research Working Paper WPS 7965 (Washington, DC: World Bank Group, 2017), <http://documents.worldbank.org/curated/en/318581486560991532/Push-and-pull-a-study-of-international-migration-from-Nepal>

<sup>26</sup> *Aparajito*, directed by Satyajit Ray, 1956, Merchant Ivory Productions.

<sup>27</sup> Используя данные из 65 стран, Олвин Янг обнаружил, что городские жители потребляют на 52 % больше, чем сельские жители: Alwyn Young, "Inequality, the Urban-Rural Gap, and Migration," *Quarterly Journal of Economics* 128, no. 4 (2013): 1727–85.

<sup>28</sup> Abhijit Banerjee, Nils Enevoldsen, Rohini Pande, and Michael Walton, "Information as an Incentive: Experimental Evidence from Delhi," Mimeo, Harvard, [https://scholar.harvard.edu/files/rpande/files/delhivoter\\_shared-14.pdf](https://scholar.harvard.edu/files/rpande/files/delhivoter_shared-14.pdf)

(число которых составляет около 100 миллионов человек) не решаются на переезд в Дели, чтобы более чем удвоить свои доходы.

Люди не переезжают, чтобы воспользоваться преимуществами лучших экономических условий, не только в развивающихся странах. По оценкам, в период между 2010 и 2015 годами, то есть в разгар экономического кризиса, потрясшего Грецию, из этой страны эмигрировало менее 350 000 человек<sup>29</sup>. Это составляет не более 3 % населения Греции, несмотря на то что уровень безработицы в 2013 и 2014 годах был равен 27 %, а греки, как жители ЕС, могли свободно работать и передвигаться в пределах Европы.

## МИГРАЦИОННАЯ ЛОТЕРЕЯ

Но, возможно, здесь нет загадки; может быть, мы переоцениваем преимущества миграции. При оценке преимуществ миграции важная проблема общего характера заключается в том, что обычно мы концентрируемся исключительно на заработной плате тех, кто решил переехать, не обращая внимания на множество причин, побудивших совершить переезд, а также на множество факторов, сделавших его успешным. Те, кто мигрирует, могут обладать особыми навыками или необычной выносливостью, что позволило бы им зарабатывать больше даже в том случае, если бы они остались дома. Хотя мигранты делают много вещей, которые не требуют особых навыков, их работа часто включает тяжелую, непосильную работу, требующую большой выносливости и терпения (подумайте о строительстве или сборе фруктов, работе, которую выполняют многие мигранты из Латинской Америки в Соединенных Штатах). Не каждый сможет заниматься этим каждый день.

Следовательно, нельзя наивно сравнивать заработки мигрантов с заработками тех, кто остался дома, и на этой основе делать заключение, как это делают многие сторонники увеличения миграции, что выгоды от роста миграции должны быть огромными. Экономисты называют это *проблемой идентификации*. Чтобы иметь возможность заявить, что разница в заработной плате *вызывается* исключительно разницей в местопребывании работников и ничем иным, нам необходимо установить точную связь между причиной и следствием.

Один из простых способов сделать это заключается в исследовании лотерей на право получения иммиграционных виз. Победители и проигравшие в таких лотереях, как правило, идентичны во всех отношениях, за исключением лишь удачи, и, следовательно, разница в зарплате, ставшая результатом выигрыша в визовой лотерее, не может быть вызвана ничем иным, кроме изменения местоположения, которому она способствует. Сравнение победителей и проигравших в новозеландской визовой лотерее для претендентов с крошечного тихоокеанского острова Тонга (большинство из них были довольно бедны) показало, что в течение одного года после переезда победители более чем утроили свой доход<sup>30</sup>. На другом конце спектра доходов находятся индийские программисты, которые, выиграв визовую лотерею, получили работу в Соединенных Штатах и стали зарабатывать в шесть раз больше денег, чем оставшиеся в Индии коллеги<sup>31</sup>.

---

<sup>29</sup> Lois Labrianidis and Manolis Pratsinakis, "Greece's New Emigration at Times of Crisis," LSE Hellenic Observatory GreeSE Paper 99, 2016.

<sup>30</sup> John Gibson, David McKenzie, Halahingano Rohorua, and Steven Stillman, "The Long-Term Impacts of International Migration: Evidence from a Lottery," *World Bank Economic Review* 32, no. 1 (February 2018): 127–47.

<sup>31</sup> Michael Clemens, Claudio Montenegro, and Lant Pritchett, "The Place Premium: Wage Differences for Identical Workers Across the U.S. Border," Center for Global Development Working Paper 148, 2009.

## ВУЛКАНИЧЕСКИЕ БОМБЫ

Легкая интерпретация этих цифр создает еще одну проблему, так как они основываются на сравнении тех, кто *подал* заявку на участие в визовой лотерее. Но те, кто такой заявки не подавал, могут значительно от них отличаться. Например, они просто не могут выиграть от миграции, так как не обладают необходимыми навыками. Однако, существуют некоторые очень показательные исследования людей, которые были вынуждены переехать по чистой случайности.

23 января 1973 года на островах Вестман, процветающем рыболовецком архипелаге у побережья Исландии, произошло извержение вулкана. Все 5200 жителей этих островов были эвакуированы в течение первых четырех часов после начала извержения, при этом погиб только один человек, но в дальнейшем извержение продолжалось пять месяцев, а лава разрушила около трети домов на островах. В основном разрушенные дома находились в восточной части (напрямую на пути потоков лавы), но также некоторые дома были разрушены и в других местах, случайными «вулканическими бомбами». Построить защищенные от лавы дома невозможно, поэтому разрушения полностью определялись местоположением и неудачей. Как представляется, в поселениях на восточной части не было ничего необычного; до извержения разрушенные дома имели такую же рыночную стоимость, как и сохранившиеся, а их жителями были подобные друг другу люди. В общественных науках подобная ситуация называется *естественным экспериментом*: природа бросила кости и мы можем с уверенностью предположить, что *ex ante* между теми, у кого дома были разрушены, и теми, у кого дома сохранились, не было никаких различий.

Однако после извержения возникло важное различие. Те, чьи дома были разрушены, получили компенсации, соответствующие стоимости их домов и земли, которые они могли использовать, чтобы восстановить свой дом, или купить другой, или переехать туда, куда они хотели. 42 % тех, чьи дома были разрушены, предпочли переехать (также переехали 27 % тех, чьи дома сохранились)<sup>32</sup>. Исландия – это не большая, но хорошо организованная страна, поэтому на основе налоговой и иной отчетности можно проследить долгосрочные экономические траектории всех коренных жителей островов Вестман. Впечатляет, что существуют также исчерпывающие генетические данные, которые позволяют установить всех потомков жертв этого извержения.

Применяя эти данные, исследователи установили, что для всех тех, кому на момент извержения было меньше 25 лет, потеря дома привела к *большим экономическим выгодам*<sup>33</sup>. К 2014 году те, чьи родительские дома были разрушены, зарабатывали на 3000 долларов в год больше, чем те, чьи родительские дома не были разрушены, хотя и не все из них переехали. В наибольшей степени данный эффект проявляется среди тех, кто был молод, когда произошло извержение. Частично это объясняется тем, что такие люди имели возможность поступить в колледж. Представляется также, что необходимость переезда предоставила им больше возможностей найти такую работу, которая лучше соответствовала их способностям, вместо того чтобы просто стать рыбаками, поскольку рыболовство было основным занятием большинства людей на островах Вестман. Для молодых людей, которые еще не потратили годы на освоение рыболовства, это было гораздо проще. Тем не менее переезд должен был быть вынужденным (в результате случайного разрушения лавой); те, кто сохранил свои дома, в основном остались и, как и многие поколения до них, ловили рыбу и сводили концы с концами.

---

<sup>32</sup> Emi Nakamura, Jósef Sigurdsson, and Jón Steinsson, “The Gift of Moving: Intergenerational Consequences of a Mobility Shock,” NBER Working Paper 22392, 2017, revised January 2019, DOI: 10.3386/w22392.

<sup>33</sup> Ibid.

Еще более примечательный пример такого рода инерции дает Финляндия в годы после Второй мировой войны. Поскольку Финляндия воевала на стороне проигравшей Германии, она была вынуждена уступить значительную часть своей территории Советскому Союзу. Население этой части страны, около 430 000 тысяч человек, что составляло 11 % от всего населения Финляндии, должно было быть эвакуировано и переселено во внутренние районы<sup>34</sup>.

Перед войной перемещенное население было несколько менее урбанизировано и имело меньше шансов получить формальную занятость, чем остальная часть населения Финляндии, но в остальном различия были незначительны. Двадцать пять лет спустя, несмотря на те травмы, которые должен был оставить поспешный и хаотичный отъезд, переселенцы оказались богаче остального населения Финляндии, главным образом потому, что они обладали большей мобильностью, урбанизированностью и формальной занятостью. Как представляется, вынужденный переезд заставил их обрубить корни и стать более предприимчивыми.

Итак, люди стремятся в места с высокой заработной платой после таких ужасных событий, как природные катастрофы и войны, это показывает, что экономических стимулов самих по себе еще недостаточно для того, чтобы побудить людей к переезду.

## ЗНАЮТ ЛИ ОНИ?

Разумеется, одна из возможностей состоит в том, что менее обеспеченные люди просто не знают о возможности улучшить свое экономическое положение путем переезда. Один интересный полевой эксперимент из Бангладеш демонстрирует, что это не единственная причина, по которой они остаются на месте.

Внутри Бангладеш отсутствуют правовые барьеры для миграции. Тем не менее даже в циклические периоды нехватки продовольствия, обычно называемые «монга» (сезон голода), когда в сельской местности практически отсутствуют возможности для заработка, лишь немногие люди мигрируют в города, которые предоставляют возможности для трудоустройства низкоквалифицированных работников в строительстве и на транспорте, или даже в соседние сельские районы, которые могут иметь иной цикл сбора урожая. Чтобы выяснить причины этого и способствовать сезонной миграции, исследователи решили испытать различные способы ее стимулирования в сезон монга в области Рангпур на севере Бангладеш<sup>35</sup>. Сотрудники местной неправительственной организации (НПО) случайным образом отобрали некоторых деревенских жителей, которым они либо просто сообщили информацию о преимуществах миграции (в основном об уровне оплаты труда в городах), либо наряду с этой информацией предоставили 11,5 долларов наличными и в кредит (эта сумма примерно соответствует затратам на проезд и питание на несколько дней), но только в том случае, *если они мигрируют*.

Данное предложение побудило к мобильности членов примерно четверти (22 %) домохозяйств, которые не сделали бы этого в противном случае. Большинству из мигрировавших удалось найти работу, что позволило им заработать в среднем около 105 долларов за время отсутствия, это гораздо больше того, что они могли бы получить дома. Эти люди перевели или привезли своим семьям около 66 долларов. В результате те семьи, в которых были такие дополнительные мигранты, потребляли в среднем больше на 50 % калорий, что замечательно, так как они смогли перейти от полуголодного существования к комфортному уровню потребления пищи.

---

<sup>34</sup> Matti Sarvimäki, Roope Uusitalo, and Markus Jäntti, "Habit Formation and the Misallocation of Labor: Evidence from Forced Migrations," 2019, <https://ssrn.com/abstract=3361356> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3361356>

<sup>35</sup> Gharad Bryan, Shyamal Chowdhury, and Ahmed Mushfiq Mobarak, "Underinvestment in a Profitable Technology: The Case of Seasonal Migration in Bangladesh," *Econometrica* 82, no. 5 (2014): 1671–1748.

Но почему эти мигранты нуждались в дополнительном толчке со стороны НПО, чтобы принять решение отправиться на заработки? Разве голод не является достаточным стимулом?

В данном случае было совершенно очевидным, что отсутствие информации не является связывающим ограничением. Когда сотрудники НПО предоставляли случайно отобранной группе людей только информацию о доступности рабочих мест (без дополнительного денежного стимула), то сама по себе эта информация не оказывала никакого воздействия. Более того, среди тех людей, кто получил финансовую поддержку и принял решение отправиться на заработки, только примерно половина повторила это снова, в следующий сезон монга, несмотря на наличие у них личного опыта трудоустройства и зарабатывания денег. В отношении этих людей мы можем быть уверены, что их не сдерживало скептическое отношение к возможностям найти работу.

Другими словами, несмотря на тот факт, что тем, кто мигрирует, вынужденным или иным образом, получает экономическую выгоду, трудно серьезно отнестись к идее о том, что большинство людей просто ждут случая, чтобы бросить все и отправиться в более богатую страну. С учетом размера экономических выгод мигрантов намного меньше, чем можно ожидать. Что-то еще должно сдерживать их – мы вернемся к этой загадке позже. Прежде чем мы подойдем к этому, сначала будет полезным понять, как функционирует рынок труда для мигрантов и, в частности, возникают ли выгоды, получаемые мигрантами, за счет местного населения, как многие, похоже, полагают.

## **ПОДНЯТЬ ВСЕ ЛОДКИ?**

Данный вопрос был объектом активных дискуссий в экономической науке, но в целом данные свидетельствуют о том, что даже крупный приток миграции оказывает очень слабое отрицательное воздействие на уровень заработной платы или перспективы трудоустройства населения принимающей страны в целом.

Существование дискуссии о миграции связано с трудностью изучения ее воздействия. Правительства принимающих стран ограничивают миграцию и, в частности, они менее склонны допускать ее в плохой экономической ситуации. С другой стороны, мигранты голодают ногами и имеют естественную тенденцию отправляться туда, где больше возможностей. Совместное действие двух этих причин может привести нас в заблуждение. Построим график, на котором по одной оси откладывается уровень заработной платы местного населения в определенном городе, а по другой – доля мигрантов в этом городе. В результате получится кривая с положительным наклоном; чем больше мигрантов, тем выше уровень заработной платы. Такой график порадует сторонников миграции, но, скорее всего, будет совершенно ошибочен.

Чтобы обнаружить реальное воздействие иммиграции на заработную плату местных жителей, мы должны рассматривать те изменения в миграции, которые не являются прямой реакцией на уровень заработной платы в рассматриваемом городе. И даже этого может быть недостаточно, поскольку как нынешние жители, так и фирмы также голосуют ногами. Например, может случиться так, что приток мигрантов приведет к изгнанию из города такого количества местных работников, что заработная плата оставшихся не упадет. Если мы станем рассматривать заработную плату только тех местных жителей, которые решили остаться в том городе, где поселились мигранты, то страдания тех, кто решил уехать, окажутся за пределами нашего внимания. Также существует возможность, что наличие мигрантов в одном городе привлекает в него фирмы за счет других городов и мы упустим издержки для работников из этих других городов.

Продуманная попытка разрешить некоторые из этих вопросов была предпринята Дэвидом Кардом в его исследовании Мариэльского исхода<sup>36</sup>. В период с апреля по сентябрь 1980 года в Майами на различных лодках прибыло 125 000 кубинцев, в основном практически не имевших образования, после того как Фидель Кастро неожиданно выступил с речью, в которой объявил, что все желающие могут покинуть Кубу через порт Мариэль. Реакция последовала незамедлительно. Речь была произнесена 20 апреля, а уже в конце этого месяца началась массовая переправа. Многие беженцы поселились затем в Майами. Рабочая сила в этом городе выросла на 7 %.

Что случилось с уровнем заработной платы? Чтобы выяснить это, Кард применил разработанный им метод «разность разностей». Он сравнил динамику заработной платы и уровня занятости коренных жителей Майами до и после прибытия мигрантов с подобной динамикой в четырех других «похожих» городах Соединенных Штатов (Атланте, Хьюстоне, Лос-Анджелесе и Тампе). Идея состояла в том, чтобы увидеть, стал ли отставать рост уровня заработной платы и занятости коренных жителей Майами после появления мариэлит по сравнению с ростом уровня заработной платы и занятости сопоставимых жителей этих четырех других городов.

Кард не обнаружил никакой разницы, ни сразу после прибытия иммигрантов, ни спустя несколько лет; появление мариэлит никак не повлияло на заработную плату местных жителей. Такой же вывод был получен и после особого рассмотрения заработной платы тех кубинских иммигрантов, которые прибыли до этого эпизода и, очевидно, по своим характеристикам наиболее походили на новую волну беженцев, а значит, негативное воздействие этого притока в первую очередь должно было сказаться именно на них.

Данное исследование стало важным шагом на пути к тому, чтобы получить надежный ответ на вопрос о воздействии миграции. Майами не был выбран благодаря своим особым возможностям занятости; просто это самый близкий для кубинцев американский порт. Мариэльский исход произошел неожиданно, поэтому у работников и фирм не было возможности отреагировать на него, по крайней мере в коротком периоде (у работников – переехав в другое место, у фирм – расширив производство). Исследование Карда оказало большое влияние, благодаря как принятому им подходу, так и сделанным выводам. Оно впервые показало, что модель спроса и предложения не всегда может напрямую применяться к иммиграции.

Неудивительно, что это исследование вызвало оживленную дискуссию, с несколькими раундами опровержений и контрпровержений. Возможно, ни одна другая эмпирическая работа по экономике не породила столько страсти и споров. Джордж Борхас, давний критик исследования Мариэльского исхода, является активным сторонником политики по недопущению малоквалифицированных мигрантов. Борхас провел новое исследование мариэльского эпизода, включив в него большее число городов для сравнения и уделив особое внимание мужчинам нелатиноамериканского происхождения, бросившим среднюю школу, на том основании, что они являются той группой, на которую необходимо здесь обратить особое внимание<sup>37</sup>. На основе своей выборки Борхас обнаружил, что заработная плата в Майами начала резко падать после прибытия мариэльских беженцев, по сравнению с тем, что происходило в других городах. Однако затем данные были еще раз проанализированы заново, что снова привело к противоположным выводам, если включить в выборку бросивших среднюю школу мужчин-латиноамериканцев (сравнение которых с кубинскими мигрантами представляется более очевидным, но которые были опущены Борхасом по некоторой причине), а также женщин

---

<sup>36</sup> David Card, "The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market," *Industrial and Labor Relations Review* 43, no. 2 (1990): 245–257.

<sup>37</sup> George J. Borjas, "The Wage Impact of the *Marielitos*: A Reappraisal," *Industrial and Labor Relations Review* 70, no. 5 (February 13, 2017): 1077–1110.

(которые также были опущены Борхасом без явного объяснения)<sup>38</sup>. Более того, этот анализ показал также, что беженцы не оказали никакого воздействия на уровень заработной платы или занятости в Майами, если сравнивать этот город с другими городами со сходными тенденциями в данной сфере<sup>39</sup>. Борхас, однако, остается при своем мнении и дискуссия о Мариэльском исходе продолжается<sup>40</sup>.

Если вы не совсем уверены, что делать со всем этим, то вы не одиноки. Откровенно говоря, разрешению дискуссии не помогает и то, что ее участники упорствуют в своем мнении, которое, как представляется, зависит от их политической позиции. В любом случае, кажется неразумным связывать будущее миграционной политики с одним эпизодом, произошедшим тридцать лет назад в одном городе.

К счастью, работа Карда вдохновила ряд других ученых найти подобные эпизоды, в которых мигранты или беженцы без предупреждения и бесконтрольно отправлялись в определенное место. Так, существует исследование репатриации во Францию алжирцев европейского происхождения после приобретения Алжиром независимости в 1962 году<sup>41</sup>. В другом исследовании рассматривается влияние массовой иммиграции из Советского Союза в Израиль после того, как Советский Союз снял ограничения на эмиграцию в 1990 году, что увеличило население Израиля на 12 % в течение четырех лет<sup>42</sup>. Еще одно исследование посвящено воздействию большого притока европейских иммигрантов в Соединенные Штаты в эпоху великой миграции (1910–1930)<sup>43</sup>. Во всех этих случаях ученые обнаружили очень незначительное неблагоприятное воздействие на местное население. На самом деле иногда последствия были положительными. Например, европейские мигранты в Соединенные Штаты увеличили общую занятость среди местного населения, повысили вероятность того, что коренные жители станут мастерами или управляющими, а также способствовали росту промышленного производства.

Аналогичные свидетельства существуют также и о воздействии недавнего притока беженцев со всего мира на коренное население в Западной Европе. Особенно интригует исследование, посвященное Дании<sup>44</sup>. Дания примечательна во многих отношениях, в частности там ведется подробный учет данных о каждом жителе страны. Исторически сложилось так, что беженцев отправляли в разные города без учета их предпочтений или способности найти работу. Все, что имело значение, это наличие государственного жилья и административных возможностей помочь им привыкнуть к окружающей обстановке. Большой приток беженцев, произошедший между 1994 и 1998 годами из таких разных стран, как Босния, Афганистан, Сомали, Ирак, Иран, Вьетнам, Шри-Ланка и Ливан, был более или менее случайным образом распределен по всей Дании. В 1998 году политика административного размещения была отменена, и мигранты чаще всего стали отправляться туда, где уже живут представители их этнической группы. Поэтому новые мигранты из, скажем, Ирака, сосредотачиваются в тех местах, где их предшественники обосновались более или менее случайно. В результате в некоторых местах в Дании оказалось намного больше мигрантов, чем в других, и это объясняется только

---

<sup>38</sup> Giovanni Peri and Vasil Yasenov, "The Labor Market Effects of a Refugee Wave: Synthetic Control Method Meets the Mariel Boatlift," *Journal of Human Resources* 54, no. 2 (January 2018): 267–309.

<sup>39</sup> Ibid.

<sup>40</sup> George J. Borjas, "Still More on Mariel: The Role of Race," NBER Working Paper 23504, 2017.

<sup>41</sup> Jennifer Hunt, "The Impact of the 1962 Repatriates from Algeria on the French Labor Market," *Industrial and Labor Relations Review* 45, no. 3 (April 1992): 556–572.

<sup>42</sup> Rachel M. Friedberg, "The Impact of Mass Migration on the Israeli Labor Market," *Quarterly Journal of Economics* 116, no. 4 (November 2001): 1373–1408.

<sup>43</sup> Marco Tabellini, "Gifts of the Immigrants, Woes of the Natives: Lessons from the Age of Mass Migration," HBS Working Paper 19-005, 2018.

<sup>44</sup> Mette Foged and Giovanni Peri, "Immigrants' Effect on Native Workers: New Analysis on Longitudinal Data," *American Economic Journal: Applied Economics* 8, no. 2 (2016): 1–34.

тем, что в некоторый момент между 1994 и 1998 годами там существовали свободные площади для их размещения.

Вывод, к которому приходит это исследование, аналогичен предыдущим. При сравнении динамики заработной платы и занятости менее образованного местного населения в тех городах, которые подвержены случайному притоку мигрантов, с другими городами, никакого негативного воздействия обнаружено не было.

Все описанные исследования говорят о том, что низкоквалифицированные мигранты, как правило, не наносят ущерба заработной плате и занятости местных жителей. Однако политические дискуссии в наше время ведутся с такой страстью, что их участников не всегда волнует, насколько их взгляды подкреплены фактами. Есть ли здесь место для спокойных, упорядоченных размышлений? Те читатели, которых интересует деликатное искусство построения консенсуса в экономической науке, могут обратиться к странице 267 доклада о воздействии иммиграции, изданного Национальной академией наук США, самой уважаемой научной организацией страны (этот доклад доступен по ссылке)<sup>45</sup>. Время от времени Национальная академия наук созывает группы для определения научного консенсуса по различным проблемам. В группу, составившую отчет об иммиграции, входили как ее сторонники, так и скептики (включая Джорджа Борхаса). Члены группы должны были убедиться, что они приняли во внимание всё, и хорошее, и плохое, и злое, их рассуждения иногда чрезмерно многословны, но общее заключение настолько недвусмысленно, насколько вообще группа экономистов может прийти к определенному выводу:

Данные эмпирических исследований последних десятилетий в общем согласуются с выводами доклада Национального научно-исследовательского совета о новых американцах (1997) и свидетельствуют о том, что при измерении за период более чем в 10 лет воздействие иммиграции на заработную плату коренного населения в целом очень мало.

## **В ЧЕМ ОСОБЕННОСТЬ ИММИГРАЦИИ**

Почему классическая теория предложения и спроса (чем больше предложение, тем ниже цена) не работает в случае иммиграции? Важно докопаться до сути этого вопроса, так как, хотя мы и выяснили, что иммиграция не влияет на заработную плату малоквалифицированных работников, пока мы не узнаем причину, у нас всегда будут оставаться сомнения по поводу обстоятельств или данных.

Существует ряд факторов, в результате действия которых простая концепция предложения и спроса может быть сметена под ковер. Во-первых, приток новой группы работников приводит, как правило, к смещению кривой спроса на труд вправо, что помогает устранить действие ее отрицательного наклона. Новоприезжие тратят деньги: они ходят по магазинам, ресторанам и парикмахерским. Это создает новые рабочие места – преимущественно для работников с низкой квалификацией. Как показано на рис. 2.2, сдвиг кривой спроса на труд ведет к росту заработной платы и, возможно, таким образом компенсирует сдвиг кривой предложения труда, оставляя уровень заработной платы и безработицы без изменений.

---

<sup>45</sup> *The Economic and Fiscal Consequences of Immigration*, National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine (Washington, DC: National Academies Press, 2017), <https://doi.org/10.17226/23550>



РИС. 2.2. И снова «экономическая теория на салфетке». Почему рост миграции не всегда ведет к падению уровня заработной платы

На самом деле существуют свидетельства того, что если канал спроса будет закрыт, то миграция действительно может оказать «ожидаемое» негативное воздействие на местных жителей. На короткий период времени гражданам Чешской республики было разрешено работать в соседней Германии. На пике, до 10 % работников в приграничных городах Германии ежедневно приезжали туда из Чехии. Когда это произошло, заработная плата местных жителей практически не изменилась, но занятость значительно сократилась, потому что, в отличие от всех других эпизодов, которые мы обсуждали выше, чтобы тратить свои заработки, чехи возвращались домой. В результате в Германии отсутствовал принцип домино, проявляющийся в дополнительном росте спроса на труд. Иммигранты способствуют росту в своем новом местном сообществе только тогда, когда тратят там свои доходы; если же все деньги вывозятся на их родину, то экономические выгоды от иммиграции для принимающего сообщества теряются<sup>46</sup>. Здесь мы возвращаемся к случаю, который отображен на рис. 2.1, когда мы спускаемся вниз вдоль кривой спроса на труд, а компенсирующего сдвига этой кривой не происходит.

Вторая причина, по которой миграция низкоквалифицированной рабочей силы может повысить спрос на труд, заключается в том, что такая миграция замедляет процесс механизации. Надежная перспектива наличия малооплачиваемых работников делает применение трудосберегающих технологий менее привлекательным. В декабре 1964 года мексиканские иммигранты, работавшие на фермах, *брасерос*, были изгнаны из Калифорнии именно на том основании, что они способствовали снижению заработной платы коренных калифорнийцев. Однако последним это ничего не дало – их зарплаты и занятость не выросли<sup>47</sup>. Это произошло потому, что те фермеры, которые ранее использовали преимущественно труд брасерос, сделали две вещи. Во-первых, они механизировали производство. Например, еще с 1950-х годов существуют машины для уборки томатов, которые позволяют удвоить производительность на одного работника, но их внедрение шло очень медленно. В 1964 году, перед изгнанием брасерос, уровень внедрения таких машин в Калифорнии был практически нулевым, а в 1967 году он вырос до 100 %, тогда как в Огайо, где брасерос никогда не работали, уровень внедрения в эти годы не изменился. Во-вторых, фермеры отказались от тех культур, при культивировании

<sup>46</sup> Christian Dustmann, Uta Schönberg, and Jan Stuhler, “Labor Supply Shocks, Native Wages, and the Adjustment of Local Employment,” *Quarterly Journal of Economics* 132, no. 1 (February 2017): 435–483.

<sup>47</sup> Michael A. Clemens, Ethan G. Lewis, and Hannah M. Postel, “Immigration Restrictions as Active Labor Market Policy: Evidence from the Mexican Bracero Exclusion,” *American Economic Review* 108, no. 6 (June 2018): 1468–1487.

которых невозможна механизация. Так, Калифорния, по крайней мере временно, отказалась от таких деликатесов, как спаржа, клубника, латук, сельдерей и корнишоны.

Третий фактор, препятствующий простой логике спроса и предложения, связан с тем, что работодатели могут захотеть реорганизовать производство, чтобы эффективно использовать новых работников, а это может создать новые роли для местного населения с низкой квалификацией. В описанном выше примере из Дании датские малоквалифицированные работники в конечном счете выиграли от притока мигрантов, частично потому, что он позволил им изменить род своих занятий<sup>48</sup>. С ростом числа мигрантов все больше местных малоквалифицированных работников прекращали заниматься физическим трудом и меняли работодателей. При этом они также начинали выполнять работу с более сложными задачами, которая требует больше коммуникационных и технических навыков, – это определяется тем фактом, что недавние иммигранты не могли владеть датским языком, а значит, и конкурировать за такие рабочие места. Подобное профессиональное продвижение происходило также и во время великой европейской миграции в Соединенные Штаты в конце XIX и начале XX веков.

В более широком смысле это говорит о том, что низкоквалифицированные местные работники и иммигранты не конкурируют напрямую. Они могут выполнять разные задачи, при этом иммигранты специализируются на тех задачах, которые требуют меньше общения, а местные работники – больше. Наличие иммигрантов может фактически побудить фирмы нанимать больше работников; иммигранты выполняют более простые задачи, а местные обеспечивают взаимодействие и получают более высокое вознаграждение.

В-четвертых, еще один способ, которым мигранты скорее дополняют местный труд, а не конкурируют с ним, заключается в том, что они готовы выполнять такие задачи, за которые местные жители берутся неохотно; они косят газоны, готовят бургеры, ухаживают за детьми и больными. Поэтому при наличии большого числа мигрантов цены на такие услуги падают, что помогает местным работникам и освобождает их для других видов занятости<sup>49</sup>. В частности, когда вокруг больше мигрантов, высококвалифицированные женщины с большей вероятностью выходят на работу<sup>50</sup>. Выход высококвалифицированных женщин на рынок труда, в свою очередь, повышает спрос на низкоквалифицированный труд (уход за детьми, организация питания, уборка) дома или в фирмах, которыми они управляют или владеют.

Воздействие миграции также в критической степени зависит от того, кем являются мигранты. Если приезжают наиболее предприимчивые, то они могут начать бизнес, который создаст рабочие места для местных жителей. Если же это наименее квалифицированные работники, то им, возможно, придется присоединиться к неидентифицируемой массе, с которой должны будут конкурировать низкоквалифицированные местные.

То, кем являются мигранты, обычно зависит от тех барьеров, которые им приходится преодолевать. Когда президент Трамп сравнил мигрантов из «грязных дыр» с мигрантами из хороших стран вроде Норвегии, то он, скорее всего, не знал, что в прошлом норвежские иммигранты были частью тех «скупенных масс», о которых писала Эмма Лазарус<sup>51</sup>. Существует исследование норвежских мигрантов в Соединенные Штаты в эпоху массовой миграции конца XIX и начала XX веков<sup>52</sup>. В то время мигрантов могла остановить лишь стоимость переезда.

---

<sup>48</sup> Fogel and Peri, “Immigrants’ Effect on Native Workers”.

<sup>49</sup> Patricia Cortés, “The Effect of Low-Skilled Immigration on US Prices: Evidence from CPI Data,” *Journal of Political Economy* 116, no. 3 (2008): 381–422.

<sup>50</sup> Patricia Cortés and José Tessada, “Low-Skilled Immigration and the Labor Supply of Highly Skilled Women,” *American Economic Journal: Applied Economics* 3, no. 3 (July 2011): 88–123.

<sup>51</sup> Emma Lazarus, “The New Colossus,” in *Emma Lazarus: Selected Poems*, ed. John Hollander (New York: Library of America, 2005), 58. [Эмма Лазарус (1849–1887) – американская писательница и поэтесса, автор сонета «Новый Колосс» (1883), текст которого размещен на пьедестале статуи Свободы в Нью-Йорке. – Прим. пер.].

<sup>52</sup> Ran Abramitzky, Leah Platt Boustan, and Katherine Eriksson, “Europe’s Tired, Poor, Huddled Masses: Self-Selection and Economic Outcomes in the Age of Mass Migration,” *American Economic Review* 102, no. 5 (2012): 1832–1856.

В исследовании сравниваются семьи мигрантов с теми семьями, в которых никто не уехал. В результате обнаруживается, что мигранты, как правило, были выходцами из самых бедных семей; их отцы были значительно беднее среднего. Итак, по милой иронии, забавляющей историков (и экономистов), норвежские мигранты были именно теми людьми, которых Трамп предпочел бы держать подальше. В его глазах они были бы людьми из «грязных дыр» своего времени.

Напротив, тем, кто мигрирует из бедных стран в наше время, необходимы не только деньги на то, чтобы позволить себе оплатить проезд, но и выдержка (а также образование), чтобы преодолеть выстроенную против них систему иммиграционного контроля. По этой причине многие из них обладают исключительными талантами – навыками, амбициями, терпением и выносливостью, – которые помогают им стать создателями рабочих мест или вырастить детей, которые создадут рабочие места. В докладе Центра по изучению американского предпринимательства указывается, что в 2017 году 43 % основателей или сооснователей пятисот крупнейших американских компаний по выручке (список Fortune 500) были иммигрантами или детьми иммигрантов. Более того, фирмы, основанные иммигрантами, составляют 52 % из 25 ведущих фирм, 57 % из 35 ведущих фирм, а также владеют девятью из тринадцати наиболее ценных брендов<sup>53</sup>. Генри Форд был сыном ирландского иммигранта. Биологический отец Стива Джобса был из Сирии. Сергей Брин родился в России. Отчимом Джеффа Безоса был кубинский иммигрант Майк Безос.

Сам факт того, что человек находится в иммиграции, в незнакомом окружении, без социальных связей, которые делают жизнь богаче, но также налагают ограничения на целеустремленное стремление в определенной области, помогает даже тем, кто стартовал не столь блестяще, попытаться сделать что-то новое и необычное. Абхиджит знаком со многими принадлежащими к среднему классу бенгальцами, которые, как и он, никогда не мыли посуду в своих домах. Но, оказавшись без денег в одном из британских или американских городов, они заканчивали тем, что начинали убирать столы в местных ресторанах и обнаруживали, что им очень нравится делать что-то более практическое, а не работу «белых воротничков», о которой они для себя мечтали. Обратное, возможно, произошло с теми молодыми выходцами из исландских рыболовецких поселков, которые были вынуждены уехать в незнакомые места, где многие люди собирались в колледж, и решили, что в конце концов это не такая уж плохая идея<sup>54</sup>.

Таким образом, одна из очень больших проблем анализа предложения и спроса, применяемого к иммиграции, заключается в том, что приток мигрантов увеличивает спрос на рабочую силу и одновременно увеличивает предложение рабочих. Это одна из причин, объясняющих, почему заработная плата не снижается, когда мигрантов становится больше. Более глубокая проблема связана с самой природой рынков труда, поскольку модель предложения и спроса просто не слишком хорошо описывает то, как они работают на самом деле.

## РАБОТНИКИ И АРБУЗЫ

Путешествуя по Дакке, Дели или Дакару ранним утром, вы иногда сможете заметить группы людей, в основном мужчин, сидящих на тротуарах вблизи важных перекрестков. Это безработные, которые ждут, чтобы их забрал кто-то, кому нужны работники, часто на стройке.

Однако представителя социальных наук здесь поражает то, насколько редки подобные физические рынки труда. Учитывая, что в районе Большого Дели проживает почти 20 милли-

---

<sup>53</sup> “Immigrant Founders of the 2017 Fortune 500,” Center for American Entrepreneurship, 2017, <http://startupsusa.org/fortune500/>

<sup>54</sup> Nakamura, Sigurdsson, and Steinsson, “The Gift of Moving”.

онов человек, можно было бы предположить, что такое собрание будет на каждой улице. Но на самом деле их еще нужно искать.

Рекламные объявления о работе в Дели или Дакаре также относительно редки. Рекламы много на веб-сайтах и порталах по трудоустройству, но объявления там в основном не предназначены для среднего деревенского пастуха. Напротив, в бостонском метро полно объявлений о вакансиях, но это не просто объявления, они также предлагают потенциальным работникам разгадать сложную головоломку, чтобы показать свои умственные способности. Работодатели ищут новых сотрудников, но не хотят, чтобы трудоустройство стало для них легким делом. Все это отражает фундаментальную особенность рынка труда.

Существует по крайней мере две причины, по которым найм отличается, скажем, от покупки арбузов на оптовом рынке. Во-первых, отношения с работником продолжаются гораздо дольше, чем покупка партии арбузов; если вам не понравится полученный товар, то на следующей неделе вы сможете сменить поставщика. Однако увольнение, даже если оно не затруднено законом, в лучшем случае неприятно и потенциально опасно, когда недовольный работник приходит в ярость. Поэтому в большинстве фирм не сразу принимаются все те, кто изъявил желание поступить на работу. Руководство фирм беспокоит, будет ли сотрудник приходить на работу вовремя, не станет ли он прерывать работу всякий раз, когда ему захочется подраться с коллегами, оскорблять важных клиентов или ломать дорогое оборудование. Во-вторых, о качестве работника судить гораздо сложнее, чем о качестве арбузов (характеристики которых, очевидно, должны быть хорошо известны профессиональным продавцам<sup>55</sup>). Помимо этого, как сказал бы Карл Маркс, рабочая сила не является обычным товаром<sup>56</sup>.

Таким образом, фирмы должны приложить некоторые усилия, чтобы узнать, кого они нанимают. В случае с более высокооплачиваемыми работниками это означает, что они тратят время и деньги на интервью, тесты, рекомендации и так далее. Все это сопровождается затратами как для фирм, так и для работников, которые, как представляется, имеют универсальный характер. Проведенное в Эфиопии исследование показало, что для подачи заявки на канцелярскую работу среднего звена требовалось несколько дней и повторные поездки. Каждое такое заявление стоило потенциальному работнику десятую часть будущей месячной заработной платы при очень низкой вероятности найма, что было одной из причин малого числа заявок<sup>57</sup>. В результате при найме малооплачиваемых работников фирмы часто пропускали этап интервью и полагались на рекомендации тех, кому они доверяют. Относительно немногие фирмы нанимали тех, кто просто приходил и просил работу, *даже если они заявляли о том, что согласны на более низкую заработную плату*. Это, конечно, противоречит стандартной модели спроса и предложения. Но ситуация, в которой работодатель захочет избавиться от работника, может сопровождаться слишком высокими затратами. Приведем яркий пример – исследователи, пытавшиеся найти в Эфиопии таких работодателей, которые согласились бы на рандомизированный найм, обратились к более чем тремстам фирмам, прежде чем нашли *пять*, которые согласились присоединиться к эксперименту<sup>58</sup>. При этом, хотя речь шла о не требу-

---

<sup>55</sup> Jie Bai, "Melons as Lemons: Asymmetric Information, Consumer Learning, and Quality Provision," working paper, 2018, <https://drive.google.com/file/d/0B52sohAPtnAWYVhBY-m1lcDBrSmM/view>

<sup>56</sup> «Таким образом, владелец денег лишь в том случае может превратить свои деньги в капитал, если найдет на товарном рынке свободного рабочего, свободного в двойном смысле: в том смысле, что рабочий – свободная личность и располагает своей рабочей силой как товаром и что, с другой стороны, он не имеет для продажи никакого другого товара, гол как сокол, свободен от всех предметов, необходимых для осуществления своей рабочей силы»: Karl Marx, *Capital*, vol. 1 (New York: Penguin, 1992), 272–273; Карл Маркс, «Капитал. Том I», в Карл Маркс и Фридрих Энгельс, *Сочинения*, т. 23 (Москва: Государственное издательство политической литературы, 1960), 179.

<sup>57</sup> Girum Abebe, Stefano Caria, and Esteban Ortiz-Ospina, "The Selection of Talent: Experimental and Structural Evidence from Ethiopia," working paper, 2018.

<sup>58</sup> Christopher Blattman and Stefan Dercon, "The Impacts of Industrial and Entrepreneurial Work on Income and Health: Experimental Evidence from Ethiopia," *American Economic Journal: Applied Economics* 10, no. 3 (July 2018): 1–38.

ющих особой квалификации рабочих местах, фирмы все равно желали сохранить некоторый контроль над тем, кого они нанимали. По данным другого исследования, 56 % фирм в Эфиопии требуют наличия опыта работы при найме на рабочие места «синих воротничков»<sup>59</sup>, также распространено требование о наличии рекомендации от другого работодателя<sup>60</sup>.

Все это имеет несколько важных последствий. Во-первых, зарекомендовавшие себя работники гораздо больше защищены от конкуренции со стороны новичков, чем это предполагается абстрактной моделью предложения и спроса. Их нынешний работодатель знает их и доверяет им; постоянная занятость является огромным преимуществом.

Для мигранта это плохие новости. Но еще больше дело осложняет второе последствие. Подумайте, что может предпринять работодатель, чтобы наказать плохого работника; в худшем случае он может его уволить. Но увольнение будет адекватным наказанием только тогда, когда заработная плата достаточно велика, чтобы работник действительно хотел ее сохранить. Как отметил много лет назад будущий лауреат Нобелевской премии Джозеф Стиглиц, фирмы не станут платить своим работникам только тот минимум, на который они согласны, чтобы не оказаться в ситуации, описываемой старой советской шуткой: «Они делают вид, что платят, а мы делаем вид, что работаем».

Данная логика говорит о том, что заработная плата, которую необходимо выплачивать фирме, чтобы заставить работников работать, обычно должна быть достаточно высокой для того, чтобы увольнение действительно стало наказанием. Экономисты называют это *эффективной заработной платой*. В результате разница между той заработной платой, которую фирмы выплачивают своим постоянным работникам, и той, которую они станут платить новичкам, окажется небольшой, потому что фирмы не станут рисковать последствиями слишком низкой оплаты последних<sup>61</sup>.

В результате стимулы для найма потенциальных мигрантов ослабляются еще больше. Кроме того, работодатели не захотят иметь большие различия в заработной плате сотрудников своих фирм из-за опасности снижения мотивации. Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что работники относятся к внутрифирменному неравенству резко отрицательно, даже если это неравенство связано с производительностью, по крайней мере в тех случаях, когда связь между оплатой и производительностью неочевидна и непрозрачна<sup>62</sup>. Неудовлетворенность работников ведет к непроизводительности. Это еще один фактор, по которому местных работников нельзя быстро заменить на мигрантов.

Обсуждаемая тема прекрасно согласуется с упомянутым выше чешским исследованием миграции. Миграция из Чехии вела не к потере работы немцами из приграничных регионов Германии, а, скорее, к снижению выгод трудоустройства, которыми они располагали (по сравнению с другими регионами страны)<sup>63</sup>. Немецкие фирмы не заменяли свой персонал на чехов. Те, кто уже имел работу, по-прежнему пользовались преимуществами того, что работодатели были с ними знакомы. Однако при этом, вместо найма новых неизвестных им новых местных работников, немецкие фирмы иногда нанимали чехов, которые также не были им знакомы.

Представление о том, что у мигрантов не так много возможностей получить рабочие места, которые уже заняты местными жителями, даже запрашивая более низкую заработную

<sup>59</sup> Girum Abebe, Stefano Caria, Marcel Fafchamps, Paolo Falco, Simon Franklin, and Simon Quinn, "Anonymity or Distance? Job Search and Labour Market Exclusion in a Growing African City," CSAE Working Paper WPS/2016-10-2, 2018.

<sup>60</sup> Stefano Caria, "Choosing Connections. Experimental Evidence from a Link-Formation Experiment in Urban Ethiopia," working paper, 2015; Pieter Serneels, "The Nature of Unemployment Among Young Men in Urban Ethiopia," *Review of Development Economics* 11, no. 1 (2007): 170–186.

<sup>61</sup> Carl Shapiro and Joseph E. Stiglitz, "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device," *American Economic Review* 74, no. 3 (June 1984): 433–444.

<sup>62</sup> Emily Breza, Supreet Kaur, and Yogita Shamdasani, "The Morale Effects of Pay Inequality," *Quarterly Journal of Economics* 133, no. 2 (2018): 611–663.

<sup>63</sup> Dustmann, Schönberg, and Stuhler, "Labor Supply Shocks, Native Wages, and the Adjustment of Local Employment".

плату, также помогает нам понять, почему мигранты занимаются той работой, от которой отказываются местные, или оказываются в тех городах, куда никто не хочет переезжать. Таким образом, они не отнимают ни у кого работу; эти рабочие места остались бы незаполненными, если бы не было мигрантов, желающих на них поступить.

## **КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ РАБОТНИКИ**

До сих пор мы говорили о воздействии неквалифицированных мигрантов на местных жителей. Даже те, кто выступает против неквалифицированной миграции, обычно более благоприятно относятся к квалифицированной миграции. Многие аргументы, которые мы привели, чтобы объяснить, почему низкоквалифицированные мигранты не конкурируют с низкоквалифицированными местными жителями, не относятся к миграции специалистов. С одной стороны, оплата таких работников, как правило, гораздо выше минимальной заработной платы. При этом необходимость платить им эффективную заработную плату, скорее всего, отсутствует, поскольку их работа увлекательна и возможность ее выполнения является наградой сама по себе. Следовательно, как ни парадоксально, квалифицированная миграция может в большей степени вести к снижению заработной платы местных жителей. С другой стороны, рассматривая претендентов на те рабочие места, которые требуют определенной квалификации, работодатели скорее заботятся о наличии у них определенных навыков, а не об их личных качествах или надежности. Например, в большинстве больниц, нанимающих медсестер, основное внимание будет уделяться тому, соответствуют ли претенденты на рабочее место требованиям законодательства (в частности, сдавали ли они экзамен по сестринскому делу). Если медсестра иностранного происхождения имеет необходимый сертификат и готова работать за меньшую плату, то у больницы нет особых причин причин не нанимать такую медсестру. Более того, никто не нанимает подобных работников без серии собеседований и тестов, что ставит неизвестных работников в один ряд с теми, кто знаком нанимателю или имеет связи.

Поэтому неудивительно, как показало проведенное в Соединенных Штатах исследование, что в американских городах на каждую квалифицированную, опытную иностранную медсестру, переехавшую в определенный город, приходится в лучшем случае столько же, а иногда и вдвое меньше местных медсестер<sup>64</sup>. Частично это связано с тем, что местные студенты, обучающиеся сестринскому делу, столкнувшись с конкуренцией со стороны медсестер, которые родились и получили образование за рубежом, предпочитают не сдавать экзамен в своих штатах.

Таким образом, несмотря на широкую поддержку, в том числе со стороны таких людей, как президент Трамп, иммиграция квалифицированных работников представляет собой более сложную проблему с точки зрения ее воздействия на местное население. Она благоприятна для низкоквалифицированных местных жителей, которые получают возможность пользоваться более дешевыми услугами (большинство врачей, обслуживающих самые бедные уголки Соединенных Штатов, являются мигрантами из развивающихся стран) за счет ухудшения перспектив на рынке труда для местного населения с аналогичной квалификацией (медсестер, врачей, инженеров и преподавателей колледжей).

## **НАДВИГАЕТСЯ ЛИ КАРАВАН?**

Мифы об иммиграции рушатся. Не существует свидетельств того, что низкоквалифицированная миграция в богатые страны приводит к снижению заработной платы и занятости

---

<sup>64</sup> Patricia Cortés and Jessica Pan, "Foreign Nurse Importation and Native Nurse Displacement," *Journal of Health Economics* 37 (2017): 164–180.

местных жителей, рынки труда не похожи на рынки фруктов, и законы спроса и предложения к ним не применимы. Но другая причина, из-за которой проблема иммиграции настолько взрывоопасна политически, связана с идеей о том, что число потенциальных иммигрантов огромно, что существует поток чужаков, полчища иностранцев, какофония чужеродных языков и обычаев, ожидающих излияния за наши первозданные монокультурные границы.

Тем не менее, как мы видели, просто не существует доказательств того, что эти орды ждут возможности высадиться на берегах Соединенных Штатов (или Великобритании, или Франции) и их нужно удерживать силой (или стеной). Дело в том, что, если не происходит бедствия, заставляющего покинуть родные места, большинство бедных людей предпочитают оставаться дома. Они не стучат в нашу дверь; они предпочитают свои собственные страны. Они не хотят переезжать даже в свою собственную столицу. Люди в богатых странах считают это настолько нелогичным, что отказываются в это верить, даже когда сталкиваются с фактами. Чем же это можно объяснить?

## ОТСУТСТВИЕ СВЯЗЕЙ

Существует много причин, по которым люди остаются на месте. Все, что мешает новым иммигрантам конкурировать с постоянным населением за рабочие места, также препятствует их переезду. С одной стороны, как мы видели, иммигранту нелегко найти достойную работу. Единственным исключением является случай, когда работодатель является родственником или другом, или другом друга, или по крайней мере соотечественником, то есть человеком, который знает или хотя бы понимает мигранта. По этой причине мигранты стремятся направиться в те места, где у них есть связи; в этом случае легче найти работу и получить помощь, чтобы встать им на ноги в чужом городе. Конечно, существует множество причин, по которым перспективы трудоустройства мигрантов из одной и той же местности могут коррелировать на протяжении длительного времени; например, если жители определенной деревни специализируются в слесарном мастерстве, то работать в данной сфере могут несколько поколений выходцев из этой деревни. Но тяга родства сильнее. Кайван Мунши, профессор Кембриджского университета и, что, возможно, не случайно, член небольшого и очень тесно связанного сообщества последователей зороастризма из Индии, также известного как парсы, продемонстрировал, что мексиканские мигранты явно ищут людей, которых они могут знать<sup>65</sup>.

Он заметил, что катастрофические дожди заставляют мексиканцев переезжать в Соединенные Штаты, независимо от наличия там возможностей. Когда такие дожди обрушиваются на определенную деревню, группа людей покидает ее в поисках лучшей жизни. Многие из них в конечном итоге оказываются в Соединенных Штатах и устраиваются на хорошую работу. Поэтому впоследствии мигранты из той же деревни приобретают в США связи, что также помогает им хорошо трудоустроиться. Кайван сформулировал предположение о том, что если сравнивать две деревни в Мексике с одинаковой погодой в этом году, *но в одной из них была засуха несколько лет назад* (в результате чего некоторые ее жители эмигрировали), *а в другой нет*, то жителю той деревни, в которой была засуха, будет легче найти работу (при этом лучше оплачиваемую), чем жителю другой деревни. Он рассчитывал найти больше мигрантов, больше трудоустроенных мигрантов, а также лучше оплачиваемых мигрантов. Именно это показали данные. Связи имеют значение.

То же относится и к расселению беженцев; больше шансов найти работу имеют те, кого отправляют в места, где уже есть мигранты из их страны<sup>66</sup>. Эти беженцы предыдущих поко-

---

<sup>65</sup> Kaivan Munshi, "Networks in the Modern Economy: Mexican Migrants in the U.S. Labor Market," *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 2 (2003): 549–599.

<sup>66</sup> Lori Beaman, "Social Networks and the Dynamics of Labor Market Outcomes: Evidence from Refugees Resettled in the U.S.,"

лений обычно не знакомы с вновь прибывшими соотечественниками, но все еще чувствуют необходимость им помочь.

Очевидно, что связи очень полезны для тех, у кого они есть, но что происходит с теми, у кого их нет? Они явно окажутся в невыгодном положении. На самом деле наличие таких людей, которые приходят с рекомендациями, может уничтожить шансы всех остальных. Работодатель, привыкший, что работники приходят к нему с рекомендациями, скорее всего, с подозрением отнесется к тем, у кого таких рекомендаций нет. Зная это, человек, рассчитывающий получить рекомендацию, скорее, подождет ее (возможно, появится какая-то связь с потенциальным работодателем; возможно, друг начнет свой бизнес), и только те, кому известно, что никто никогда не будет их рекомендовать (возможно, потому что они действительно плохие работники), начнут стучаться во все двери в поисках любой работы. Но тогда работодатель, отказывающийся с ними разговаривать, окажется прав.

В данном случае имеет место ситуация *распадающегося* рынка. В 1970 году Джордж Акерлоф, сейчас Нобелевский лауреат, а тогда – молодой доктор наук, написал статью, «Рынок „лимонов“», в которой показал, что рынок подержанных автомобилей может полностью исчезнуть, поскольку у людей есть стимул продавать худшие автомобили. Здесь сбывается такое же самоисполняющееся пророчество, как и в случае новых участников рынка труда; чем более подозрительны становятся покупатели подержанных автомобилей, тем меньше они хотят платить за них<sup>67</sup>. Проблема же заключается в том, что чем меньше они хотят платить, тем больше владельцы хороших подержанных автомобилей начнут их придерживать (или продавать свои автомобили друзьям, которые их знают и доверяют им). На открытом рынке продавать будут только те, кто знает, что их автомобиль близок к поломке. Данный процесс, при котором на рынок попадают только самые плохие автомобили или самые плохие работники, называется процессом *неблагоприятного отбора*<sup>68</sup>.

Предполагается, что связи помогают людям, но тот факт, что некоторые имеют к ним доступ, а другие – нет, приводят к фактическому закрытию рынка, который функционировал бы нормально, если бы никто не имел связей. При отсутствии связей существовали бы единые «правила игры». Когда у некоторых людей появляются связи, рынок может распасться, в результате чего большинству людей станет трудно устроиться на работу.

## ДОМАШНИЙ КОМФОРТ

Однажды Абхиджит опросил мигрантов в трущобах Дели о том, чем им нравится жизнь в этом городе<sup>69</sup>. Им нравилось много вещей: больше возможностей дать своим детям хорошее образование, лучше медицинское обслуживание, легче найти работу. Единственное, что им не нравилось, – это окружающая среда. Это неудивительно. Состояние воздуха в Дели одно из самых отвратительных в мире<sup>70</sup>. Когда же их спросили, какие проблемы бытовой среды они

---

*Review of Economic Studies* 79, no. 1 (January 2012): 128–161.

<sup>67</sup> George Akerlof, “The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism,” *Quarterly Journal of Economics* 84, no. 3 (1970): 488–500; Джордж Акерлоф, “Рынок ‘лимонов’: неопределенность качества и рыночный механизм”, *THESES: Теория и история экономических и социальных институтов и систем*, 1994, вып. 5: 91–104.

<sup>68</sup> Рецензенты и редакторы, по-видимому, сочли статью Акерлофа трудной для понимания. По существу, использованное в статье доказательство разваливающегося рынка на основе логического круга должно быть подкреплено надлежащим математическим объяснением, но в 1970 году данный стиль математической аргументации был не знаком большинству экономистов. Поэтому потребовалось некоторое время, прежде чем журнал отважился опубликовать статью. Но после того, как статья Акерлофа была опубликована, она почти сразу стала классикой и до сих пор остается одной из наиболее влиятельных статей в экономической науке. Использованный Акерлофом математический метод, то есть один из разделов прикладной математики, который называется «теория игр», теперь преподается студентам экономических факультетов.

<sup>69</sup> Banerjee, Enevoldsen, Pande, and Walton, “Information as an Incentive”.

<sup>70</sup> World air quality report, AirVisual, 2018, <https://www.airvisual.com/world-most-polluted-cities>

желали бы устранить в первую очередь, то 69 % отметили систему стоков и канализации, а 54 % пожаловались на вывоз мусора. Именно сочетание засоренных стоков, отсутствующей канализации и скопившегося мусора придает трущобам в Индии (и в других местах) их характерный запах, едкий и гнилостный.

По понятным причинам многие обитатели трущоб не решаются перевезти к себе свои семьи. Напротив, когда жизнь становится совсем невыносимой, что происходит довольно быстро, они возвращаются домой. В аграрных районах Раджастхана типичный сельский житель, который мигрирует из своей деревни на заработки, приезжает домой один раз в месяц<sup>71</sup>. Только один из десяти мигрантов безвыездно остается в городе более, чем на три месяца. Это означает, что мигранты стремятся оставаться как можно ближе к своей родной деревне, что, вероятно, ограничивает выбор доступных им рабочих мест и тех видов навыков, которые они могут приобрести.

Но почему им приходится жить в трущобах и еще худших местах? Почему они не снижают что-то получше? Зачастую, даже если они могут себе это позволить, такой возможности не существует. Во многих развивающихся странах на лестнице качества жилья часто отсутствует несколько ступеней. За трущобами по качеству может следовать небольшая комфортабельная квартира, совершенно недоступная мигранту.

У этого есть причина. В большинстве городов стран третьего мира отсутствует инфраструктура, необходимая для обслуживания населения. Согласно недавнему отчету, одной лишь Индии необходимо 4,5 триллиона долларов США на инвестиции в инфраструктуру в период между 2016 и 2040 годами, в то время как Кении нужно 223 миллиарда, а Мексике 1,1 триллиона<sup>72</sup>. Это означает, что во многих городах относительно небольшие кварталы с инфраструктурой достойного качества всегда пользуются огромным спросом, что приводит к астрономическим ценам на землю. Например, некоторые из наиболее дорогих районов жилой недвижимости в мире расположены в Индии. Нехватка инвестиций приводит к хаотичному развитию остальных частей городов, а бедняки часто захватывают любую землю, которая оказалась незанятой, независимо от того, обеспечена ли она канализационными системами и водопроводными трубами или нет. Отчаянно нуждаясь в месте для жизни и при этом опасаясь, что их могут выселить в любой момент, потому что это не их земля, они строят временное жилье, которое выскакивает подобно язвам на городском ландшафте. Именно так выглядят печально известные трущобы стран третьего мира.

К ухудшению ситуации приводит деятельность планировщиков городов, которые, как это показывает Эдвард Глейзер в своей замечательной книге «Триумф города», сопротивляются строительству кварталов плотной застройки с высотками для среднего класса, стремясь вместо этого создать «город-сад»<sup>73</sup>. Например, в Индии налагаются драконовские ограничения на то, насколько высокими могут быть здания, гораздо более строгие, чем в Париже, Нью-Йорке или Сингапуре. Эти ограничения приводят к массовому разрастанию индийских городов и удлинению продолжительности поездок на работу и обратно для большинства их жителей. Подобная проблема возникает также в Китае и многих других странах, хотя и в менее экстремальной форме<sup>74</sup>.

---

<sup>71</sup> Abhijit Banerjee and Esther Duflo, "The Economic Lives of the Poor," *Journal of Economic Perspectives* 21, no. 1 (2007): 141–168.

<sup>72</sup> Global Infrastructure Hub, *Global Infrastructure Outlook*, Oxford Economics, 2017.

<sup>73</sup> Edward Glaeser, *Triumph of the City: How Our Greatest Invention Makes Us Richer, Smarter, Greener, Healthier, and Happier* (London: Macmillan, 2011); Эдвард Глейзер, *Триумф города. Как наше величайшее изобретение делает нас богаче, умнее, экологичнее, здоровее* (Москва: Издательство Института Гайдара, 2014).

<sup>74</sup> Jan K. Brueckner, Shihe Fu Yizhen Gu, and Junfu Zhang, "Measuring the Stringency of Land Use Regulation: The Case of China's Building Height Limits," *Review of Economics and Statistics* 99, no. 4 (2017) 663–677.

Для потенциального мигранта с низкими доходами подобная градостроительная политика приводит к незавидному компромиссу. Он может поселиться в переполненных трущобах (если ему повезет) и тратить много часов в день на поездки на работу или смириться с ежедневными страданиями и спать под мостом, на полу здания, где он работает, в своей рикше или под своим грузовиком, или на тротуаре, защищенном, возможно, навесом магазина. Если это недостаточно обескураживает, то, по уже описанным выше причинам, низкоквалифицированным иммигрантам известно, что, по крайней мере для начала, доступная им работа – это те рабочие места, на которые не претендует никто другой. Если вы оказались там, где вам не предоставляется право выбора, то вы можете принять его, но при этом перспектива оставить друзей и семью, чтобы отправиться на другой конец света, где придется спать под мостом, на полу или на автобусной остановке не может слишком воодушевлять. Такой выбор обычно делают только те мигранты, которые способны не только думать о препятствиях и страданиях в ближайшем будущем, но и мечтать о постепенном восхождении от уборщика посуды до владельца сети ресторанов.

Привлекательность дома состоит не только в комфорте. Жизнь бедных людей часто уязвима. Их доходы, как правило, нестабильны, а их здоровье подвержено риску, поэтому очень полезно иметь возможность обращаться за помощью к другим, когда это необходимо. Чем больше у вас связей, тем больше вы защищены, если случится что-то плохое. Такие связи могут быть и в месте, куда вы отправляетесь, но, вероятно, глубже и сильнее всего ваша сеть там, где вы выросли. Вы (и ваша семья) можете потерять доступ к этой сети, если уедете. В результате на это решаются только самые отчаянные или состоятельные люди, которые могут позволить себе риск.

Комфорт и связи играют одинаковую ограничивающую роль для потенциальных международных мигрантов, но последние в гораздо большей степени. Если человек уезжает, то часто он делает это в одиночестве, оставляя все знакомое или дорогое на долгие годы<sup>75</sup>.

## СЕМЕЙНЫЕ УЗЫ

Еще одним важным тормозом миграции может выступать образ жизни традиционных сообществ. Карибский экономист Артур Льюис, один из пионеров в области экономики развития и лауреат Нобелевской премии 1979 года, сделал следующее простое наблюдение в известной статье, опубликованной в 1954 году<sup>76</sup>. Предположим, что за работу в городе платят 100 долларов в неделю. В деревне возможности работы по найму отсутствуют, но вы можете трудиться на семейной ферме и получать свою долю от ее дохода, который составляет 500 долларов в неделю, но вас четверо, так что каждый получает 125 долларов в неделю. Если вы уедете, то ваши братья перестанут с вами делиться. Зачем же вам уезжать, особенно если работать придется столько же и работа одинаково неприятна? Льюис понял, что этот вопрос приобретает смысл в зависимости от того, существует ли необходимость в вашем труде на ферме или нет. Предположим, что выпуск фермы составит те же 500 долларов, независимо от того, работаете ли вы там или нет, но вы можете добавить в семейный котел 100 долларов, если отправитесь в город. Однако вы этого не сделаете, так как это невыгодно – у вас останутся 100 долларов, а три ваших брата поделят между собой 500 долларов от фермы. Разумеется, в современных условиях в этом примере необязательно должна быть ферма; семейное такси точно так же будет удерживать вас дома.

Как указал Льюис, всем членам семьи было бы лучше, если бы, например, они могли пообещать вам выплачивать 50 долларов за то, что вы уедете, тогда ваш общий доход соста-

---

<sup>75</sup> Abhijit Banerjee and Esther Duflo, *Poor Economics* (New York: Public Affairs, 2011), ch. 6.

<sup>76</sup> W. Arthur Lewis, "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour," *Manchester School* 22, no. 2 (1954): 139–191.

вит 150 долларов, а каждый из ваших братьев получит такую же сумму. Однако такие обещания не всегда возможны, поскольку они легко забываются. Вполне вероятно, что после вашего отъезда братья начнут отрицать, что вы когда-либо были частью семейного бизнеса. Поэтому вы остаетесь, чтобы ваши притязания были удовлетворены. В результате, как полагал Льюис, скорость интеграции сельской рабочей силы в более производительный городской сектор, будь то внутри страны или за рубежом, будет слишком медленной. В сценарии Льюиса миграции слишком мало.

Дадим более широкое определение этой проблемы. Сетевые связи, специфический пример которых представляет семья, предназначены для решения конкретных проблем, но отсюда не следует, что они способствуют общему социальному благу. Может оказаться, в частности, что родители, беспокоящиеся о том, что их бросят в старости, примут стратегию недоинвестирования в образование своих детей, чтобы гарантировать отсутствие у них возможности переехать в город. В штате Харьяна, расположенном поблизости от Дели, исследователи объединились с фирмами, набирающими служебный персонал для бэк-офисов, чтобы предоставить сельским жителям информацию о наличии такой возможности трудоустройства<sup>77</sup>. От будущих претендентов требовалось две вещи: переехать в город и иметь среднее образование. Реакция родителей на эту пропагандистскую кампанию различалась. Девочки получили от нее очевидные преимущества; по сравнению с девочками в тех деревнях, где информация не распространялась, они были лучше образованы, позже выходили замуж и, что, возможно, еще более примечательно, получали лучшее питание и вырастали выше<sup>78</sup>. Однако средний уровень образованности мальчиков не изменился; аналогично девочкам выиграли мальчики, родители которых хотели, чтобы они покинули деревню для большего заработка, но те мальчики, в отношении которых родители планировали, что они останутся дома и будут заботиться о них, в конечном итоге получили меньшее образование. Родители, по сути, решили создать для своих сыновей дополнительные препятствия, чтобы помешать их отъезду.

## НЕСПЯЩИЕ В КАТМАНДУ

В описанном выше эксперименте, когда сельским жителям предлагалось 11,5 долларов, чтобы они отправились открыть для себя возможности рынка труда в одном из крупных городов Бангладеш, многие участники настолько выиграли, что они могли бы с радостью заплатить из своего кармана за такую возможность<sup>79</sup>. Однако все же оставалось несколько человек, которые оказались бы в худшем положении, если бы им пришлось оплачивать поездку на заработки самостоятельно, – те, кто не нашел работу и вернулся с пустыми руками. Большинству людей не нравится риск, а в особенности – людям с доходами, близкими к прожиточному минимуму, поскольку любая потеря может подтолкнуть их к голодной смерти. Не потому ли многие предпочитают не предпринимать попыток уехать?

Разумеется, это не так. Потенциальные мигранты могли бы накопить 11,5 долларов перед поездкой. Тогда, если бы они потерпели неудачу в попытках поиска работы, они бы вернулись домой и оказались в точно таком же положении, как если бы они не сэкономили и не пытались, что, похоже, делает большинство из них. Более того, данные свидетельствуют о том, что они действительно экономят для других целей и сумма в 11,5 долларов вполне в пределах их воз-

---

<sup>77</sup> Robert Jensen and Nolan H. Miller, “Keepin’ ‘Em Down on the Farm: Migration and Strategic Investment in Children’s Schooling,” NBER Working Paper 23122, 2017.

<sup>78</sup> Robert Jensen, “Do Labor Market Opportunities Affect Young Women’s Work and Family Decisions? Experimental Evidence from India,” *Quarterly Journal of Economics* 127, no. 2 (2012): 753–792.

<sup>79</sup> Bryan, Chowdhury, and Mobarak, “Underinvestment in a Profitable Technology.”

возможностей. Так почему же они не пытаются? Одно из возможных объяснений заключается в том, что они переоценивают риски. На этом делается акцент в одном исследовании из Непала.

Сегодня более пятой части населения Непала трудоспособного возраста хотя бы раз бывало за границей, главным образом для работы. Большинство из них отправляются в Малайзию, Катар, Саудовскую Аравию или в Объединенные Арабские Эмираты. Обычно непальцы уезжают на несколько лет, заключив связанный с конкретным работодателем трудовой контракт.

В подобных обстоятельствах можно было бы полагать, что мигранты очень хорошо информированы о потенциальных издержках и выгодах миграции, поскольку для получения визы требуется предложение о работе. Тем не менее те непальские чиновники, с которыми мы встречались, выражали беспокойство, что мигранты не знают, во что они ввязываются. Как сообщали нам эти чиновники, непальцы имеют завышенные ожидания по поводу заработков за границей и не представляют, насколько плохи там могут быть условия жизни. Махешвор Шреста, наш непальский аспирант, решил выяснить, были ли эти чиновники правы<sup>80</sup>. Для этого он вместе с небольшой командой разместился в той паспортной службе в Катманду, куда потенциальные мигранты подают заявления на выдачу паспортов. Он опросил более трех тысяч этих работников, задав им подробные вопросы о том, сколько, по их мнению, им заплатят, куда они едут и что они думают об условиях жизни за рубежом.

Махешвор обнаружил, что потенциальные мигранты в самом деле были настроены несколько оптимистично в отношении перспектив заработка. В частности, они переоценивали потенциальные заработки примерно на 25 %, и это может объясняться рядом причин, включая вероятность лжи вербовщиков, предоставлявших им предложения о работе. При этом действительно большую ошибку они совершали, значительно переоценивая вероятность смерти за границей. Типичный кандидат на миграцию считал, что из тысячи мигрантов за два года около десяти вернутся в гробу. В реальности всего 1,3.

Затем Махешвор предоставил некоторым потенциальным непальским мигрантам информацию о подлинном уровне заработной платы или о фактическом риске смерти (или и то и другое). Сравнивая решения о миграции, принятые теми, кому информация была сообщена, и теми, кто ее не получил (просто потому, что они не были отобраны в рамках принятой процедуры рандомизации), он нашел убедительные доказательства полезности этой информации. Те, кому была предоставлена информация о заработной плате, снизили свои ожидания, также пересмотрели свои оценки в сторону понижения и те, кому была предоставлена информация о смертности. Более того, они действовали на основе того, что узнали; когда несколько недель спустя была проведена проверка, те, кто получил информацию о заработной плате, в большем соотношении все еще оставались в Непале, а те, кто получил информацию о смертности, в большем соотношении уехали. Наконец, поскольку заблуждения о смертности были намного более серьезными, чем о заработной плате, те, кто получил и ту и другую информацию, также в большинстве своем уехали. Таким образом, в среднем, вопреки мнению сотрудников непальского правительства, неправильная информированность, скорее, удерживала мигрантов дома.

Почему эти люди систематически переоценивали риск смерти? Махешвор предлагает ответ на этот вопрос, показывая, что одна смерть какого-либо выходца из определенного района (небольшой территории) в Непале значительно сокращает миграционные потоки из этого района в ту страну, где произошла эта смерть<sup>81</sup>

---

<sup>80</sup> Maheshwor Shrestha, "Get Rich or Die Tryin': Perceived Earnings, Perceived Mortality Rate, and the Value of a Statistical Life of Potential Work-Migrants from Nepal," World Bank Policy Research Working Paper 7945, 2017.

<sup>81</sup> Maheshwor Shrestha, "Death Scares: How Potential Work-Migrants Infer Mortality Rates from Migrant Deaths," World Bank Policy Research Working Paper 7946, 2017.

## **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.