

Стивен Левитт ★ Стивен Дабнер

**КОГДА
ГРАБИТЬ
БАНК**

EDITOR'S
CHOICE

**И ДРУГИЕ
ЛАЙФХАКИ**

от авторов

«ФРИКОНОМИКИ»

 альпина
ПАБЛИШЕР

Стивен Левитт

**Когда грабить банк
и другие лайфхаки**

«Альпина Диджитал»

2015

Левитт С.

Когда грабить банк и другие лайфхаки / С. Левитт — «Альпина Диджитал», 2015

ISBN 978-5-9614-4214-4

Экономисты Левитт и Дабнер прославились на весь мир, с хулиганской легкостью изложив сложные экономические законы в бестселлере «Фрикономика». В своей новой книге они разбирают проблемы мировой экономики на самых неожиданных и смешных примерах. Отчего потребление креветок постоянно растет? Почему женщины чувствуют себя несчастнее мужчин? Как ради финансовой выгоды увязать экологию и бордели? Какая на самом деле польза от импортозамещения? Почему мы поддаемся стадному чувству? Обо всем этом авторы пишут кратко и подкупающе по-дружески. Отличная книга для любителей смотреть на проблемы с необычной точки зрения!

ISBN 978-5-9614-4214-4

© Левитт С., 2015
© Альпина Диджитал, 2015

Содержание

Глава 1	7
Как бы вы действовали на месте террориста?	8
Терроризм, часть II	10
Как насчет «войны с налогами»?	12
Если бы публичных библиотек не было, удалось бы их открыть?	14
Давайте избавимся от бессрочных контрактов (в том числе со мной)	15
Почему стюардам и стюардессам не дают чаевые?	17
Хотите избавиться от воздушных пробок? Закройте аэропорт Ла Гуардия	18
Почему нельзя возвращать призыв в армию	19
Фрикономика спешит на помощь британской медицине	20
Альтернатива демократии?	22
Не поднять ли зарплату политикам?	23
Глава 2	25
В следующий раз, когда ваша дочь приведет домой нового друга, спросите его второе имя	26
Ваше высочество Морган	27
Что за чудное имя!	28
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Стивен Левитт, Стивен Дабнер

Когда грабить банк и другие лайфхаки

Переводчик *Глеб Ястребов*

Научный редактор *Антон Рябов*

Руководитель проекта *О. Равданис*

Корректоры *С. Мозалёва, М. Смирнова*

Компьютерная верстка *М. Поташкин*

Дизайн обложки *Ю. Буга*

Иллюстрация на обложке *К. Ятковская*

© Steven D. Levitt and Dubner Productions, LLC, 2015

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2016

Все права защищены. Произведение предназначено исключительно для частного использования. Никакая часть электронного экземпляра данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для публичного или коллективного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. За нарушение авторских прав законодательством предусмотрена выплата компенсации правообладателя в размере до 5 млн. рублей (ст. 49 ЗОАП), а также уголовная ответственность в виде лишения свободы на срок до 6 лет (ст. 146 УК РФ).

* * *



Editor's choice – выбор главного редактора

Ценность этой книги не в огромной подборке забавных наблюдений и необычных выводов. А в призыве постоянно подвергать сомнению наши привычные представления о предметах и явлениях. Например, знали ли вы, что никакая зубная паста «от кариеса» кариес не предотвращает? И таких вещей, в истинности которых мы убеждены, но которые на самом деле неверны, хоть отбавляй. А чтобы начать в этом разбираться, надо научиться задавать провокационные вопросы, как делают Левитт и Дабнер.



Сергей Турко,
главный редактор издательства «Альпина Паблицер»

Глава 1

Мы лишь пытались помочь



Некоторые из лучших идей – да и почти все лучшие идеи – поначалу казались безумными. Но безумными подчас выглядят идеи, которые и впрямь безумны. Как отличить одно от другого? Блог удобен тем, что можно опубликовать самые безумные идеи и понаблюдать, сколько быстро с ними разделаются. Из всех наших записей самый быстрый, самый громкий и самый гневный отклик вызвала следующая.

Как бы вы действовали на месте террориста? (Стивен Левитт)

Власти объявили, что большинство ограничений на провоз ручной клади в самолетах остаются в силе. Сняли лишь запрет на зажигалки. Глупо запрещать зубную пасту, дезодорант или воду. А вот запрет на зажигалки не казался диким. Интересно, производители зажигалок поддерживали его или нет? С одной стороны, конфискация 22 000 зажигалок в день – неплохая реклама. С другой – вдруг люди перестанут покупать зажигалки, раз их не возьмешь в самолет?

Услышав об этих правилах, я стал думать, как бы я постарался максимально увеличить эффективность террористических актов на месте террориста с ограниченными возможностями.

Для начала я спросил бы себя, что именно вселяет страх. Страх вселяет мысль о том, что ты станешь жертвой теракта. Этого опасаются все, хотя вероятность для каждого конкретного человека очень мала. Люди часто переоценивают малые вероятности. И страх, порождаемый терактом, непропорционален реальному риску.

Кроме того, полезно создать у людей ощущение, что существует целая армия террористов. Для этого нужно осуществить серию одновременных терактов, а потом еще серию.

В-третьих, если террористы перестанут проситься в смертники, – едва ли они всегда будут это делать! – нужен план, при котором они не попадут ни на тот свет, ни за решетку.

В-четвертых, неплохо бы застопорить коммерцию: это даст людям время поразмыслить о том, как они напуганы.

В-пятых, если есть желание всерьез навредить Америке, теракт должен заставить государство принять дорогостоящие законы, которые останутся в силе в течение долгого времени после того, как выполнят свою задачу (если у них вообще будет какая-либо задача).

Моя философия такая: чем проще, тем лучше. И терроризм не исключение. Поэтому один из лучших планов, которые я слышал, был придуман моим отцом после того, как в 2002 году снайперы навели страх на округ Колумбия. Состоял план в следующем. Надо вооружить 20 террористов винтовками, дать им автомобили, и пусть в условленное время они стреляют в кого попало. В разных частях страны. В городах, поселках, пригородах и т. д. Потом еще раз и еще. И пусть все время меняют точки. Никто не будет знать, когда и где произойдет следующая атака. Хаос начнется невероятный, тем более что от террористов много усилий не потребуется. Да и поди их поймай! Эффект же будет не хуже, чем от сброса ядерной бомбы на Нью-Йорк, а достать винтовки легче, чем ядерную бомбу.

...Думаю, у читателей найдутся идеи получше. С удовольствием их выслушаю. Обществу же такие записи только полезны, потому что наш блог читает гораздо больше противников террора, чем террористов. Стало быть, открыто обсуждая эти идеи, мы даем бойцам с террором возможность обдумать эти сценарии прежде, чем они осуществляются, и составить план действий.

Запись была опубликована 8 августа 2007 года, в день, когда блог Freakonomics обосновался на сайте New York Times. В тот же день в интервью New York Observer Дабнера спросили, почему Freakonomics стал первым внешним блогом, размещенным на сайте газеты. Дабнер ответил, что имеет опыт работы в газетной редакции и хорошо знает журналистов: «Они понимают, что крайностей в нашем блоге не будет». Однако идеи Левитта насчет террористического удара были восприняты именно как крайность. Разразилась столь сильная буря, что через несколько сотен комментариев Times закрыла возможность комментировать. Вот типичный отклик: «Глазам не верю. Подсказки террористам? Думаешь, ты самый хит-

рый и умный? Да ты просто кретин». Это заставило Левитта сделать на следующий день еще одну попытку.

Терроризм, часть II (Стивен Левитт)

В день, когда газета *New York Times* приютила наш блог, я сделал запись, которая вызвала такой шквал ненависти, какого не было уже лет десять, со времен истории с абортными преступлениями. Люди не могут решить, кто я: идиот, предатель или то и другое сразу. Попробую объясниться.

Обилие гневных откликов вызывает у меня вопрос: чем, по мнению американцев, заняты террористы? Надо полагать, они обдумывают теракты. И вы хотите меня убедить, будто они такие недоумки, что им и в голову не приходило – после «вашингтонского стрелка»! – послать снайперов?

Я вот о чем: у террористов в распоряжении почти бесконечное число простых возможностей. И тот факт, что последний большой теракт в США был шесть лет назад, означает одно из двух: либо террористы – неумехи, либо они не ставят задачу посеять панику. (Отдельный вопрос – меры, предпринятые силовыми структурами и правительством. Об этом я скажу позже.)

Снова и снова у меня требуют: объясните, как остановить террористов. Однако я вижу лишь один ответ, столь же очевидный, сколь и печальный: если террористы захотят совершать теракты в мелких масштабах и малыми средствами, остановить их мы бессильны.

Такова ситуация в Ираке и, в меньшей степени, в Израиле. Вспомним еще Ирландскую республиканскую армию.

Что же делать? Если американцы столкнутся с этой проблемой, им, как и англичанам и израильтянам, придется думать, как быть. И дело не в количестве жертв: автокатастрофы, инфаркты, убийства и самоубийства уносят больше жизней. Дело в страхе.

Однако люди привыкают к терроризму, так же как и к инфляции. Шанс погибнуть от теракта в израильском автобусе невысок, а потому (как выяснили Гэри Беккер и Йона Рубинштейн) люди, которые часто ездят на автобусах, не слишком думают об опасности. И шоферам автобусов государство не приплачивает.

Конечно, не стоит сидеть сложа руки. Если угроза исходит из-за рубежа, надо мешать въезду подозрительных личностей. Это очевидно. Менее очевидно другое: нужно смотреть, не опасны ли въехавшие. Скажем, если человек живет по студенческой визе, а сам не учится, за ним нужен глаз да глаз.

Еще можно взять пример с англичан и поставить всюду видеокамеры. Это не в американском духе и едва ли приживется. Да и денег жалко. Однако, судя по недавним терактам в Англии, видеокамеры помогают после теракта найти преступников.

Исследования Роберта Пейпа, моего коллеги по Чикагскому университету, наводят на мысль, что можно предсказать, откуда ждать терактов, исходя из того, чью территорию мы заняли. Значит, американские войска в Ираке не снижают терроризм, хотя и могут выполнять другие важные задачи.

Но в конечном счете ситуацию с терроризмом можно понять двояко.

Один вариант: террористы не нанесли нам большой урон, потому что государство всю борется с ними.

Другой вариант: опасность терактов не столь уж велика и мы тратим слишком много средств на борьбу с ней. Или на видимость борьбы. Большинству чиновников важно не столько предотвратить теракт, сколько показать, что они его предотвращают. Если самолет будет сбит ракетой из переносной зенитной установки, начальника Администрации транспортной безопасности винить нельзя, но, если причиной взрыва станет содержимое тубика с зубной пас-

той, у него начнутся неприятности. Поэтому мы тратим столько сил на зубную пасту, хотя основная опасность исходит не от нее.

И сотрудник ЦРУ может не опасаться головной боли, если произойдет теракт. Но с него голову снимут, если выяснится, что он не подал письменный доклад о *возможности* теракта, – доклад, который потонет в грудной бумаге, поскольку таких докладов сотни.

Лично я полагаю, что наиболее вероятен второй вариант: терроризм не столь уж сильная угроза. Наверное, я оптимист. А значит, либо идиот, либо предатель. Либо то и другое сразу.

Как насчет «войны с налогами»? (Стивен Дабнер)

Дэвид Кэй Джонстон, который замечательно освещает американскую налоговую политику и прочие деловые вопросы в *New York Times*, сообщает, что налоговая служба передает сбор задолженностей третьей стороне, то есть агентствам. «Ожидается, что программа по сбору частных задолженностей принесет \$1,4 млрд в течение десяти лет, – пишет он, – при этом самим агентствам достанется около \$330 млн, или по 22–24 цента с доллара».

Возможно, доля агентств кажется слишком большой. И, не исключено, люди беспокоятся, что агентства получают доступ к их финансовой документации. Но меня удивляет другое: налоговая служба знает, кто ей должен, и представляет, где найти должников, – но из-за нехватки кадров не может это сделать сама. Приходится кого-то нанимать за солидный куш.

Налоговая служба признает, что привлечение агентств – затея более дорогостоящая, чем сбор собственными силами. Бывший налоговый Чарльз Россотти однажды сообщил конгрессу, что, если бы налоговая служба наняла больше агентов, она «смогла бы собирать более \$9 млрд ежегодно, а тратить на это около \$296 млн, то есть около трех центов с доллара».

Даже если Россотти преувеличил раз в пять, это все равно выгоднее государству, чем нанимать третью сторону, которая положит в карман 22 % доходов. Однако конгресс, который контролирует бюджет налоговой службы, известен своим нежеланием увеличивать его. Эту тему мы затрагивали в нашей колонке в *Times*.

Одна из основных обязанностей всякого налогового... умолять конгресс и Белый дом об увеличении финансирования. Идея, что налоговая служба не упустит из долгов государству ни доллара, весьма привлекательна. Однако по понятным причинам большинство политиков не рвутся выступать за более сильную налоговую службу. Майкл Дукакис попробовал делать это во время президентской кампании 1988 года, но не вызвал восторга у публики.

Вынужденная навязывать непопулярный налоговый кодекс населению, которое знает, что может обманывать как угодно, налоговая служба делает, что может.

Почему конгресс так себя ведет? Возможно, там собрались знатоки истории, столь проникшие духом нашей республики, что у них из головы не выходит «Бостонское чаепитие»: как бы население не взбунтовалось, если в налоговой сфере закрутят гайки. Но ведь мы говорим о *взыскании* налогов, то есть о задаче налоговой службы, а не о налоговом законодательстве, которым занимается конгресс. Иными словами, конгресс спокойно устанавливает нынешнюю налоговую нагрузку, но хочет показать, что не дает разгуляться плохим копам, которые пойдут собирать эти налоговые доллары.

Быть может, нужно подавать сбор задолженностей в ином свете. Поскольку конгресс тратит бешеные суммы на «войну с террором» и «войну с наркотиками», не пришло ли время объявить «войну с налогами» (ну ладно, «войну с налоговым мошенничеством»)? Что, если демонизировать неплательщиков, подчеркивая, что сумма недополученных налогов почти равна дефициту федерального бюджета? Не легче ли будет политикам выделять ресурсы для взимания налогов? Может, стоит изображать мошенников на пакетах молока, развешивать их портреты на улицах и даже на стендах «Их разыскивает полиция»? Может, дело сдвинется с места? И если «войну с налоговым мошенничеством» вести должным образом, это решит проблему?

А пока смиримся с тем, что налоговая служба передает это дело агентствам, которые и впрямь соберут некоторые деньги, хотя и далеко не столько, сколько надо. А значит, уйма

денег – из налогов, уплаченных честными гражданами, – будет по-прежнему тратиться впустую.

Если бы публичных библиотек не было, удалось бы их открыть? (Стивен Дабнер)

Поднимите руку, если вы ненавидите библиотеки.

Так я и думал. Кто может их ненавидеть?

Возможный вариант – книгоиздатели. Могут ошибаться, но, если вам есть дело до книг, послушайте меня.

Недавно я обедал с несколькими сотрудниками издательств. Одна женщина только что вернулась с национальной конференции библиотекарей, где пыталась продать книги как можно большему числу участников. Она сказала, что там было 20 000 библиотекарей. И еще сказала, что, если бы договорилась с большой библиотечной системой (вроде чикагской или нью-йоркской), это означало бы продажу нескольких сотен экземпляров каждой книги, поскольку многие филиалы берут по несколько экземпляров.

Звучит очень привлекательно, правда?

Или... не очень. От писателей я часто слышал такую жалобу. Подходит к тебе человек за автографом и говорит: «Я в восторге от вашей книги! Взял ее в библиотеке, потом сказал всем друзьям, чтобы они тоже взяли ее в библиотеке». Писатель думает: «Спасибо, конечно, но почему вы ее не купили?»

Разумеется, библиотека обзавелась экземпляром. Книгу прочтут, скажем, человек пятьдесят. Конечно, не будь такой возможности, не все из них ее бы купили. Но допустим, купили бы пятеро. Значит, писатель и издатель потеряют доход от четырех экземпляров.

Правда, можно взглянуть на вещи иначе. Мало того, что библиотеки сами покупают книги, они в конечном счете способствуют продажам. Судите сами.

1. Библиотека прививает молодежи навык чтения. Дети вырастут и будут покупать книги.

2. Библиотека открывает людям книги, которые те иначе не прочтут. Читатели смогут купить другие произведения того же автора или ту же книгу, чтобы иметь ее дома.

3. Библиотеки воспитывают культуру чтения. Без них будет меньше дискуссий, критики и информации об этой сфере в целом. Значит, книги будут покупаться реже.

И здесь я подхожу к главной мысли. Если бы публичных библиотек не было и, скажем, Билл Гейтс предложил создать их в городах по всей стране (как сделал некогда Эндрю Карнеги), какой была бы реакция?

Думаю, заупрямились бы книгоиздатели. Какие бушуют споры об интеллектуальной собственности! Вы можете представить, что издатели захотят продать один экземпляр книги, а затем позволить, чтобы владелец давал ее читать всем подряд?

Едва ли. Быть может, дело закончилось бы лицензионным соглашением: владение книгой стоит \$20, и за каждый дополнительный год выплачивается еще по \$2. Да мало ли можно придумать вариантов! Но я абсолютно уверен: если бы библиотечная система (как и некоторые другие) выстраивалась в наше время с нуля, выглядела бы она совершенно иначе, чем выглядит сейчас.

Давайте избавимся от бессрочных контрактов (в том числе со мной) (Стивен Левитт)

Если и было время, когда имело смысл заключать с профессорами экономики бессрочный контракт, оно кануло в Лету. Это касается и других университетских (и тем более школьных) дисциплин.

Чем плохи бессрочные контракты? Они развращают. Они резко усиливают стимул тяжело трудиться в начале карьеры и сильно уменьшают стимул впоследствии, что может привести к значительному снижению усилий.

Конечно, есть ситуации, в которых такой подход разумен: скажем, если нужно узнать много нового, чтобы обрести навык, но потом можно обходиться без усилий, а знания никуда не денутся. Но это относится к езде на велосипеде, а не к науке.

С социальной точки зрения худо, что с заключением бессрочного контракта стимул исчезает. Ведь для многих должность в вузе – чистейшая синекура, и они даже свой оклад не отработывают. Плохо и то, что стимулы столь сильны до заключения контракта: в любом случае у молодых преподавателей есть множество причин тяжело трудиться.

Говорят, бессрочные контракты защищают ученых, деятельность которых невыгодна политикам. Какая нелепость! Теоретически защита может понадобиться, но я не помню ни одного случая, когда она была бы востребована. Бессрочный контракт отлично защищает ученых, которые валяют дурака, но разве есть в экономике нечто качественное и при этом чреватое гонениями? И как бы то ни было, у нас рынок. Если один институт уволит человека за политические или научные взгляды, его возьмут на работу другие вузы. В последние годы были случаи, когда ученые-экономисты фабриковали данные, растрачивали деньги и т. д. – и ничего, устраивались на хорошую должность.

Правда, один скрытый плюс имеется: когда есть система бессрочных контрактов, вузу выгоднее уволить середнячка вовремя, иначе потом от него не избавиться. Эта выгода даже перевешивает неловкость от увольнения. А без такого контракта можно было бы оставлять человека, все время угрожая, что уволишь (но так и не уволить).

Однако представьте профессию, где вам безразличен результат (возьмем, к примеру, футболиста или торговца валютой). Вам и в голову не придет заключать с людьми этой профессии подобные контракты. Почему же к ученым иной подход?

Лучше всего, если все вузы *одновременно* откажутся от бессрочных контрактов. Нерадивых работников можно не выгонять сразу, а дать год или два на исправление. Некоторые халтурщики уйдут сами или будут уволены. Остальные начнут работать. Мне кажется, зарплаты и трудовая мобильность сильно не изменятся.

Ладно, пока это утопия. Но что, если только один вуз отменит бессрочные контракты? Даже тогда все сладится. Придется немного приплатить преподавателям, чтобы они остались на факультете без страховок в форме бессрочных контрактов. Но что важно – значимость таких контрактов обратно пропорциональна тому, насколько вы ценный работник. Чем больше от вас толку, тем меньше вы в них нуждаетесь. И ценным кадрам нужно лишь чуть-чуть повысить зарплату, чтобы компенсировать отмену пожизненных контрактов, тогда как никомушным экономистам, оставшимся без такой подпорки, потребуются значительно большие субсидии. Для университета удобнее не придумывай: все плохие сотрудники уйдут, что же касается хороших – они останутся, к тому же запросятся сотрудники из других вузов, чтобы получить прибавку к зарплате. Если бы Чикагский университет сообщил, что отберет у меня пожизненный контракт, но прибавит к зарплате \$15 000, я бы только спасибо сказал. Отказавшись

от одного бездельника, сидевшего на бессрочном контракте, университет экономит средства для десятка толковых работяг.

Почему стюардам и стюардессам не дают чаевые? (Стивен Дабнер)

Кому только из обслуживающего персонала ни платят чаевые: гостиничным курьерам, таксистам, официантам и официанткам, носильщикам в аэропортах, иногда даже бариста в Starbucks! А стюардам и стюардессам не платят. Почему?

Может, считается, что они и так неплохо живут и не нуждаются в чаевых. Или что за такую работу чаевые в принципе не положены. А может, им даже запрещено брать чаевые. Или обычай восходит к тем временам, когда никаких стюардов не существовало, всех обслуживали только стюардессы, – пассажирами же были в основном мужчины, причем деловые, с мистической (или, скорее, мифической) репутацией ловеласов. Чем, мог спросить кто-то, заслужила красотка деньги в конце полета?

И все-таки странно: людям похожих профессий сплошь и рядом платят чаевые, а этим нет. А ведь сколько они делают для множества пассажиров! За все время полета присесть некогда: одному принеси напиток, другому подушку, третьему наушники и т. д. Да, нынче большинство людей ворчат по поводу обслуживания, и порой действительно попадаются на удивление раздражительные стюарды. Но, по моим наблюдениям, в массе своей они исполняют свои обязанности прекрасно, причем нередко им приходится работать в тяжелых условиях.

Поймите правильно: я вовсе не призываю оставлять им чаевые. Но в последнее время мне довелось много летать: я вижу, как эти люди работают. И меня поразило то, что они не получают чаевых, это показалось мне странным. Во всяком случае, я никогда не видел, чтобы сотрудников авиалиний поощряли таким образом. В свои последние пять полетов я даже специально спрашивал стюардов, доводилось ли им получать чаевые. И все сказали: «Нет, никогда». Одни говорили об этом со смехом, другие не без сожаления.

Пожалуй, я сделаю вот что. Сегодня, когда полечу домой, не буду никого ни о чем спрашивать, а просто дам чаевые. Посмотрим, что получится.

P.S. Попытался вложить деньги в руки стюардессы, но ничего хорошего из этой затеи не вышло. «Я вам не официантка», – заявила она столь категорично, что я был готов сквозь землю провалиться.

Хотите избавиться от воздушных пробок? Закройте аэропорт Ла Гуардия (Стивен Дабнер)

Министерство транспорта только что отказалось от идеи продавать с аукциона слоты (права на взлет и посадку в аэропортах). У нее было много противников, некоторые даже грозили юридическими проблемами, и министр транспорта Рей Лахуд отменил аукцион.

«Мы все еще серьезно думаем, что делать с воздушными пробками в окрестностях Нью-Йорка, – сказал Лахуд, – летом я буду разговаривать не только с чиновниками, но и со всеми заинтересованными лицами, представляющими авиалинии, аэропорты и потребителей. Будем искать лучшие пути выхода».

Нью-Йорк обслуживают три основных аэропорта: аэропорт имени Джона Кеннеди, аэропорт Ньюарк и аэропорт Ла Гуардия. Все они создают массу задержек и пробок. А поскольку через Нью-Йорк проходит много рейсов, эти задержки бьют по воздушным перевозкам во всем мире.

Недавно во время очередной задержки в Ла Гуардии я разговорился со свободным от работы пилотом одной из главных авиалиний. Он весьма толково ответил на все вопросы, которые мне пришлось в голову задать. А когда я поинтересовался, что можно сделать с воздушными пробками, он сказал: «Ничего сложного. Закройте Ла Гуардию».

По его словам, дело вот в чем. Воздушное пространство над каждым аэропортом имеет цилиндрическую форму. В данном случае эти «цилиндры», находясь поблизости друг от друга, создают пробки не только из-за большого числа самолетов, но и из-за того, что пилотам приходится выполнять сложные маневры и очень точно выбирать маршрут.

Если бы удалось избавиться от «цилиндра» Ла Гуардии, сказал пилот, аэропорты Ньюарк и имени Кеннеди вздохнули бы свободно. А поскольку Ла Гуардия обслуживает намного меньше перевозок, чем два других аэропорта, ее-то и надо закрыть.

Но вот загвоздка: Ла Гуардия – любимый аэропорт политических шишек, поскольку до него рукой подать от Манхэттена. Значит, в обозримом будущем его не закроют. А если бы закрыли, настаивал пилот, воздушные пути над Нью-Йорком превратились бы из кошмара в мечту.

Надо признать, я и сам предпочитаю Ла Гуардию, поскольку живу в Манхэттене и могу добраться до аэропорта минут за пятнадцать. Однако в остальном он менее приятный и удобный, чем Ньюарк и Кеннеди.

Если для избавления от пробок над Нью-Йорком Ла Гуардию нужно закрыть – туда ей и дорога. Сейчас в каждую поездку у меня набегают как минимум один потерянный час (по полчаса задержек в каждую сторону), каким бы из трех аэропортов я ни пользовался. И я не один такой. Если же вместо Ла Гуардии придется ездить в Ньюарк или Кеннеди, на это все равно уйдет меньше часа. Значит, время будет сэкономлено и убытки снижены. Если человек живет поблизости от Ньюарка или Кеннеди, у него все будет еще быстрее. А сколько времени и возможностей можно сберечь по всей стране, избавившись от неизбежных пока задержек в нью-йоркских аэропортах!

Почему нельзя возвращать призыв в армию (Стивен Левитт)

В журнале *Time* опубликована длинная статья под заголовком «Возвращение призыва не панацея».

Должно быть, Милтон Фридман в гробу переворачивается от идеи призыва. Если проблема в том, что молодежь не хочет воевать в Ираке, есть два разумных решения: 1) вывести войска из Ирака; 2) сделать денежное вознаграждение достаточным для появления добровольцев.

Предложение ввести призыв в армию – чистой воды ретроградство. В строю окажется масса неподходящих людей: те, кому армейская жизнь неинтересна, кто к ней не готов, кто хочет заниматься чем-то еще – с экономической точки зрения все эти мотивы уважительные. (Конечно, некоторые мыслят иначе: у них доминирует, скажем, чувство долга, ответственности перед страной. Но это и способствует интересу к армейской жизни.)

Чем хороша рыночная система: каждому свое. Делается это через зарплату. Мы должны платить американским солдатам круглые суммы, чтобы компенсировать риск! Призыв же – по сути, гигантский налог на призывников. И согласно экономической теории это крайне неэффективный способ достижения нашей цели.

Критики скажут: посылать малоимущих ребят умирать в Ираке несправедливо. Наверное, и впрямь несправедливо, что одни люди рождаются богатыми, а другие бедными. Но уж коль скоро это так, нужно быть невысокого мнения об умственных способностях новобранцев, чтобы считать призыв более разумным делом, чем контрактную армию. У людей есть выбор, и контрактники выбирают ту возможность, которая им кажется предпочтительной. Призыв может уменьшить неравенство, но в мире, где оно существует, лучше не навязывать людям их путь, а позволить выбирать его самостоятельно. Вот хороший почин: сейчас армия предлагает разовую премию в \$20 000 тем, кто готов отъехать в тренировочный лагерь в течение месяца после подписания контракта. (Возможно, благодаря этому армия впервые за долгое время решила проблему недобора.)

Еще лучше честно платить солдатам на войне: скажем, ввести рыночные расценки на участие в сражениях, а также право увольняться в любой момент (как в большинстве профессий). Конечно, это влетит в копеечку. Но тут и выяснится подлинная цена войн: перевешивают ли выгоды от военных действий расходы на них.

Критики еще говорят, что нас бы не было в Ираке, если бы в армии было больше состоятельных белых людей. Может, оно и так, но это не значит, что надо объявлять призыв.

Вообще призывники будут воевать менее профессионально, и с ними не развоюешься. Но может статься, что, если есть возможность вести войну со знанием дела, ее *стоит* вести – хотя при отсутствии профессионалов она неоправданна. (Для ясности: я не утверждаю, что данную конкретную войну стоит вести, – я говорю лишь, что теоретически это не исключено.)

К слову. Нынешняя система опоры на резервистов оставляет желать лучшего. По сути, государство переплачивает резервистам, когда в них не нуждается, и недоплачивает, когда в них есть необходимость. Такой расклад переносит всякий риск с государства на резервистов. С экономической точки зрения это бессмысленно, поскольку люди не любят риск, да и не должны его любить. В идеале нужна система, при которой выплаты резервистам чрезвычайно низки в мирное время и достаточно высоки в военное, чтобы люди были заинтересованы пойти в добровольцы.

Фрикономика спешит на помощь британской медицине (Стивен Левитт)

В первой главе «Фрикомыслия» мы поведали о нашей неудачной встрече с Дэвидом Кэмероном, ставшим впоследствии британским премьером. (Отчего бы, пошутили мы, не применить к автомобилям принципы, которые он отстаивает в связи с медициной? Но без пяти минут премьер не оценил шутку.)

Эта история вызвала недовольство у некоторых людей, включая экономиста Ноя Смита, который разнес нас в пух и прах в своем блоге, защищая британскую систему здравоохранения.

Сразу скажу, что ничего не имею против британской системы и мне в голову не придет защищать систему американскую. Всякий, кто в курсе моего мнения об Obamacare¹, знает, что я не поклонник этой реформы и никогда им не был.

Однако не нужно ни большого ума, ни слепой веры в рыночную экономику, чтобы понять: если не брать с людей деньги (в том числе за лечение), они будут потреблять слишком много. Ручаюсь, если бы американцам пришлось выкладывать из личного кармана те бешеные суммы, которые больницы взимают за услуги, доля медицины в объеме валового внутреннего продукта (ВВП) существенно снизилась бы. Так обстоит дело и с Великобританией.

Ной Смит заканчивает свою критику следующей сентенцией.

Думаю, у Левитта нет собственной модели. У него есть только простая идея («все рынки одинаковы»), которая для него лишь вопрос веры.

Что ж, Смит и в самом деле не мог понять из «Фрикомыслия», что модель здравоохранения у нас очень даже есть. Я изложил ее команде Кэмерона после того, как тот ушел со встречи.

И модель – проще некуда.

Первого января каждого года британское правительство должно посылать каждому гражданину Великобритании чек на £1000. Граждане могут делать с ним все, что им заблагорассудится, но если имеют голову на плечах, то поймут, что деньги можно отложить на лечение. В моей системе люди оплачивают медицинские услуги полностью, если цена не превышает £2000. Если цена составляет от £2000 до £8000, разница между этой ценой и £2000 оплачивается пополам государством и самим гражданином. Если стоимость услуг превышает £8000, эти дополнительные расходы берет на себя государство.

С точки зрения гражданина, лучше всего не ходить к врачу и сэкономить деньги. Большинство британцев затратят на лечение в год меньше £1000. Худший вариант: медицинские услуги будут стоить более £8000, что обернется потерей £4000. (£5000 уйдут на лечение, но в начале следующего года поступит чек на £1000.)

Если окажется, что потребители чутко реагируют на цены (т. е. работает базовый принцип экономики: «кривая спроса направлена вниз»), общие расходы на медицинское обслуживание снизятся. Мы в Greatest Good² провели моделирование и пришли к выводу, что общие расходы на медицинское обслуживание могут снизиться где-то на 15 %. Уже немало: почти £20 млрд. И вот с чем это связано: а) конкуренция повысит эффективность; б) потребители откажутся от низкокачественных медицинских услуг, к которым сейчас прибегают лишь потому, что могут сделать это бесплатно.

От катастрофической болезни все защищены.

¹ Имеется в виду реформа здравоохранения, инициированная президентом Бараком Обамой. – *Прим. пер.*

² Компания, входящая в консалтинговую группу TGG, одним из партнеров-учредителей которой является С. Левитт. – *Прим. ред.*

Как и в каждой государственной программе, будут и победители, и проигравшие. Большинству британцев данный расклад на руку, хуже тем, кому вдруг понадобится затратить много денег на лечение. Ведь моя система обеспечивает лишь частичную страховку (стимулируя потребителей делать разумный выбор). Но жизнь есть жизнь. Когда у меня ломается старый телевизор, мне приходится покупать новый. А человеку с исправным телевизором этого делать не нужно. Когда я чиню крышу, это дорого, и я в худшем положении, чем человек, у которого крыша не течет. Ничего аморального: так устроен мир.

Я даю лишь общую идею. Понятно, что частности можно дорабатывать. Скажем, сделать денежные выплаты престарелым более крупными, чем выплаты молодым людям. Или платить больше хроническим больным.

Не знаю, каковы политические перспективы у такого замысла, но я провел своего рода неофициальный опрос британского электората. Всякий раз, когда беру такси в Лондоне, спрашиваю шофера, как ему моя идея. Может, шоферы просто вежливы, но три четверти из них говорят, что предпочли бы мою систему нынешней.

Не пора ли снова потолковать с премьер-министром?..

Альтернатива демократии? (Стивен Левитт)

На носу президентские выборы, и у всех американцев на уме политика. Но экономисты, в отличие от большинства людей, равнодушны к голосованию. Ведь шансы на то, что индивидуальный голос повлияет на результат выборов, ничтожно малы. А значит, если вы не любитель выборов, вам нет и особого смысла голосовать. К тому же есть ряд теоретических выкладок. Самая известная из них – теорема Эрроу, которая показывает, сколь сложно изобрести политические системы (и механизмы голосования), которые надежным образом объединяли бы предпочтения избирателей.

Эти теоретические выкладки о плюсах и минусах демократии большей частью навевают зевоту.

Однако прошлой весной мой коллега Глен Вейл высказал идею столь простую, что я даже поразился: как же она никому в голову не приходила? А именно: каждый избиратель может голосовать столько раз, сколько ему вздумается. Однако есть хитрость: при каждом голосовании нужно платить, и сумма выплаты составляет квадрат суммы поданных им голосов. Следовательно, каждый дополнительный голос стоит больше, чем предыдущий. Допустим, первый голос обойдется вам в доллар. Тогда за второй голос надо будет заплатить \$4. За третий – \$9, за четвертый – \$16 и т. д. Сто голосов будут стоить \$10 000. Значит, как бы вам ни нравился кандидат, бесконечное число раз вы голосовать не сможете.

Чем хороша эта система? Чем больше людям небезразличны результаты выборов, тем больше раз они будут голосовать. Система учитывает не только то, какого кандидата вы предпочитаете, но и то, *насколько* он предпочтительнее. С учетом предпосылок Глена, такой расклад Парето-эффективен: состояние ни одного члена общества не может быть улучшено без ухудшения положения других лиц.

Вы скажете, что это на руку богачам. Если сравнивать с нынешней системой – да, пожалуй. Но экономист может высказать непопулярное мнение: богачи и так потребляют больше остальных – почему бы им не потреблять больше политического влияния? Возьмем нынешнюю систему пожертвований на президентскую кампанию. Очевидно, что богачи *уже* обладают гораздо большим влиянием, чем бедняки. Поэтому ограничение предвыборных трат в связи с упомянутой системой может быть демократичнее, чем имеющаяся система.

Еще один возможный довод против: система Глена дает сильный стимул к подкупу избирателей. Гораздо дешевле купить первые голоса множества незаинтересованных граждан, чем платить за собственное сотое голосование. Как только мы будем оценивать голоса в долларах, люди начнут рассматривать голоса в свете финансовых операций и захотят их продавать и покупать.

Конечно, наша практика («один человек – один голос») давно устоялась. Поэтому весьма сомнительно, что идею Глена опробуют на крупных политических выборах. Но два других экономиста, Якоб Гуре и Цзинцзин Чжан, исследовали схожий («аукционный») подход в лаборатории. Он не просто хорошо работает – участники даже склонны предпочитать его традиционной системе голосования.

Данная система подходит для любого случая, когда люди делают выбор между двумя возможностями: скажем, какой из двух фильмов посмотреть, или в какой ресторан пойти, или какой телевизор купить для квартиры. В подобных ситуациях денежный фонд, собранный при голосовании, делится и перераспределяется между всеми участниками.

Не хотите попробовать? Если решитесь, мне весьма любопытно узнать, насколько все это эффективно.

Не поднять ли зарплату политикам? (Стивен Дабнер)

Взирая на политическую систему, мы подчас находим ее неидеальной. Скажем, уровень политиков хромает. И возникает соблазнительная мысль: может, в политики идет кто попало, поскольку зарплаты маленькие? И если их существенно поднять, не будет отбоя от суперпрофессионалов?

По разным причинам эта идея не вызовет восторга в обществе. Если политики начнут бороться за повышение себе зарплат, что же получится? А уж как это будет выглядеть при плохом состоянии экономики! Можете представить заголовки газет?

Но в самой затее что-то есть, согласитесь. Подняв зарплату выборным и прочим должностным лицам, можно добиться многого: а) подчеркнуть важность их деятельности; б) привлечь талантливые кадры, которые в противном случае найдут более оплачиваемую работу; в) позволить политикам сосредоточиться не на доходах, а на выполнении нужных задач; г) сделать политиков менее зависимыми от финансовых кругов.

В некоторых странах уже платят чиновникам массу денег. Одна из них – Сингапур. Вот что сообщает «Википедия».

Сингапурские министры стали самыми высокооплачиваемыми политиками в мире, получив в 2007 году 60 %-ную прибавку к зарплате. В результате заработок премьер-министра Ли Сянь Луна составил \$ 3,1 млн (это в пять раз больше, чем зарплата президента Барака Обамы – \$400 000). Несмотря на публичный протест, связанный со столь высокими окладами в столь маленькой стране, правительство заняло твердую позицию: повышение зарплаты необходимо, чтобы надежно обеспечить эффективность и некоррупционность сингапурского правительства.

Хотя в последнее время Сингапур довольно сильно урезал зарплаты политикам, они остаются весьма высокими.

Но из чего видно, что увеличить зарплату политикам – значит увеличить качество их работы? Согласно исследованию Клаудио Ферраза и Фредерико Финана, это сработало с городскими администрациями в Бразилии.

Наши основные результаты состоят в следующем. Более высокая зарплата увеличивает политическую конкуренцию и способствует повышению уровня законодателей, определяемого образованием, предыдущей профессией и политическим опытом. Кроме того, зарплата сказывается на исполнении политиками своих обязанностей: таков поведенческий отклик на более высокую ценность должности.

Еще одно, более позднее, исследование Фредерико Финана, Эрнесто Даль Бо и Мартина Росси констатирует, что уровень государственных служащих повышается, если им платить больше. На сей раз изучались мексиканские города.

Более высокие зарплаты привлекают на работу более способных сотрудников, если судить по их IQ, личностным качествам и склонности к работе в государственном секторе: нет признаков ухудшающего отбора, который снижал бы мотивацию. Кроме того, более высокие зарплаты увеличивают процент принявших предложение о работе; это предполагает эластичность трудовых ресурсов, равную примерно двум, и некоторую

степень монополии³. Расстояние до работы и плохие муниципальные характеристики сильно снижают число принявших предложение о работе, но более высокие зарплаты помогают ликвидировать недобор кадров в худших муниципалитетах.

Я не хочу сказать, что более высокая зарплата американских госчиновников обязательно улучшит нашу политическую систему. Но мы ведь согласны, что нехорошо платить школьному учителю меньше, чем может заработать человек с аналогичными талантами в другой области. И не стоит ожидать, что в политики и чиновники пойдут ценные кадры, если они смогут получать больше, занимаясь чем-нибудь еще.

Но у меня есть более смелая идея. А что, если мотивировать политиков солидным финансовым кушем, когда их деятельность оборачивается благом для общества?

Ведь что плохо с политикой? Политикам нужно одно, электорату – другое. Избиратели хотят, чтобы им помогли решить тяжелые и наболевшие проблемы в сфере транспорта, медицинского обслуживания, образования, экономического развития, геополитики и т. д. У политиков же своя суета: выиграть выборы, заработать деньги, консолидировать власть. Толку от этого немного. Однако, что бы мы ни думали о поведении многих политиков, они всего лишь исходят из правил игры.

Но что, если не платить политикам по фиксированным расценкам и не поощрять их использовать должность ради личной выгоды, которая может противоречить общественным интересам, а стимулировать их трудиться ради общего блага?

Как этого достичь? Сделать их финансово заинтересованными. Если избранный или назначенный чиновник годами работает над проектом, который идет на пользу медицине, образованию или транспорту, выписываем ему чек с выплатой через пять или десять лет, как только результаты подтвердятся. Что бы вы предпочли: платить министру образования стандартную зарплату \$200 000 независимо от того, есть от него толк или нет, или выдать ему один чек на \$5 млн, которые он получит через десять лет, если его усилия помогут повысить экзаменационные оценки на 10 %?

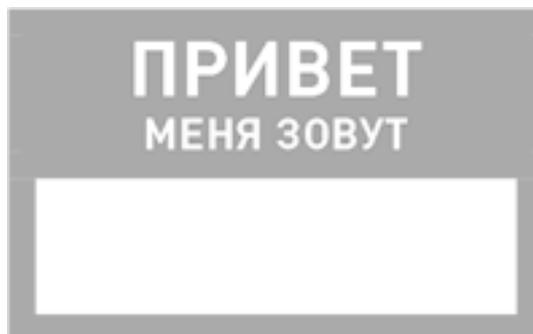
Я потолковал с рядом политиков. Они не подняли меня на смех (может, из вежливости). А недавно я даже обсудил свою идею с сенатором Джоном Маккейном. Он был весь внимание: кивал, улыбался и все такое. Я не мог надивиться его интересу и все больше углублялся в детали. Наконец он протянул мне руку. «Отличная идея, Стив, – сказал он, – удачи тебе с ней!»

Он развернулся и ушел, по-прежнему улыбаясь. Я никогда еще не чувствовал себя столь хорошо, получая от ворот поворот. Видимо, это и значит быть великим политиком.

³ Монополия – ситуация, при которой единичному покупателю на рынке товаров и услуг противостоит множество продавцов. Благодаря этому покупатель попадает в исключительное положение и может диктовать цену. – *Прим. ред.*

Глава 2

Лимберхенд-мастурбатор и проклятие Уэйна



Чем хорошо вести блог, если издал книгу? Можно продолжить начатый разговор. Ведь написанное пером не изменишь. А блог можно обновлять каждый день и каждый час. Более того, есть целая армия читателей, всюду рыщущих в поисках фактов, которые подтверждают (или опровергают) твои выкладки. Во «Фрикономике» у нас была глава под названием «...Что имя? Роза пахнет розой, хоть розой назови ее, хоть нет»⁴. В ней мы пытались понять, как имя человека влияет на его жизнь. Этот вопрос наиболее усердно изучала женщина, чьи изыскания вдохновили написание первого раздела этой главы.

⁴ Перевод Т. Щепкиной-Куперник.

В следующий раз, когда ваша дочь приведет домой нового приятеля, спросите его второе имя (Стивен Левитт)

Недавно я получил по почте интересную посылку. Отправила ее М. Р. Стюарт, женщина из Техаса, которая говорит о себе как о счастливой матери и бабушке четырех питбулей.

У миссис Стюарт необычное хобби: вырезать из газет статьи по определенным темам. Она прислала мне фотокопии своих находок, сделанных за последние годы в местной газете. Статьи были схожи по двум параметрам:

1. Это были криминальные репортажи.
2. В каждом случае вторым именем обвиняемого было Уэйн.

Должен признаться, меня поразило количество примеров. Чтобы защитить потенциально невиновных, я скрою фамилии.

Эрик Уэйн xxxxxx: обвинение в сексуальном преступлении
Натан Уэйн xxxxxx: похищение, избиение, убийство
Рональд Уэйн xxxxxx: тройное убийство
Дэвид Уэйн xxxxxx: десять лет за работу фельдшером без лицензии
Ларри Уэйн xxxxxx: убийство
Пол Уэйн xxxxxx: кража
Майкл Уэйн xxxxxx: кража
Джереми Уэйн xxxxxx: убийство
Гарри Уэйн xxxxxx: сознательный незащищенный половой контакт при ВИЧ-положительном статусе
Брюс Уэйн xxxxxx: убийство
Джошуа Уэйн xxxxxx: нападение на офицера полиции
Билли Уэйн xxxxxx: убийство
Билли Уэйн xxxxxx: нападение
Билли Уэйн xxxxxx: покушение на убийство и ограбление
Кеннет Уэйн xxxxxx: сексуальное принуждение
Джерри Уэйн xxxxxx: покушение на убийство
Тони Уэйн xxxxxx: нападение при отягчающих обстоятельствах на бабушку в присутствии ее внуков, ограбление
Ларри Уэйн xxxxxx: противоправное вторжение в дом
Ричард Уэйн xxxxxx: сопротивление полиции
Чарльз Уэйн xxxxxx: убийство

Возможно, вам удастся сделать аналогичную подборку по другому второму имени, но я сомневаюсь. А ведь в список просится еще Джон Уэйн Гейси, зловещий серийный убийца из Чикаго...

Миссис Стюарт также собирает вырезки, в которых упоминаются люди со вторыми именами, схожими с Уэйном. Она нашла четырех Дуэйнов, четырех Девейнов и двух Двейнов.

Изучив эти вырезки, я отозвал в сторонку двух старших дочерей (им по шесть лет) и строго запретил заводить приятелей со средним именем Уэйн. Оливия, которая без ума от одноклассника по имени Томас, собирается завтра выяснить его второе имя.

Ваше высочество Морган (Стивен Дабнер)

В одном из разделов «Фрикономики» мы обсуждали необычные имена, такие как Темптресс (Искусительница), Шитхед (по замыслу должно произноситься «Шах-тид», но получилось «Дерьмоголовая»), Лимончелло и Оранжелло. После публикации на нас обрушился поток электронных писем со схожими примерами.

Наиболее занятный случай нашел Дэвид Тинкер из Питсбурга. Он прислал вырезку из газеты *Orlando Sentinel* о шестнадцатилетнем студенте и спортсмене из Бушнелла (штат Флорида) по имени Йохайнес Морган (Ваше Высочество Морган). Младшего брата Йохайнеса зовут Хэндсам (Красавчик), а кузена и кузину – Принс (Принц) и Горджес (Красотка). (Кстати, я рос на ферме, и у нас был хряк по кличке Красавец.)

Для краткости Йохайнеса называют Йа и иногда Хайни. Надо полагать, для друзей и родственников, которые к нему так обращаются, слово «Хайни» не означает «задница» (как бывало в моем доме).

Но его имя мне так понравилось, что я собираюсь научить своих детей называть меня «Ваше высочество».

Вообще чего только не бывает. Джеймс Вернер из Шарлотсвилла (штат Виргиния) прислал нам грустную статью из *San Diego Tribune* об убийстве, совершенном группой лиц. Жертву звали Дом Периньон Шампань (Шампанское «Дом Периньон»), а его мать – Перфект Энгельбергер (Совершенная Гора Ангелов).

Что за чудное имя! (Стивен Дабнер)

Кто из детей не играл со своим именем, читая его задом наперед? (Признаться, в школе я подписывал некоторые сочинения именем Витс Ренбад.) Судя по всему, в прошлом году эта забава увлекла и как минимум 4457 родителей, которые дали своим отпрыскам имя Невейя (*Nevaeh*) – слово *heaven* («небо»), прочтенное справа налево. Дженнифер 8. Ли (которая и сама не обделена интересным именем) рассказывает в *New York Times* об удивительном всплеске популярности этого имени: от восьми случаев в 1999 году до 4457 в 2005-м.

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.