

За что и почему мы платим

Как деньги правят миром

Книга достойна прочтения
по версии The Financial Times

Издание рекомендует
Саймон Джонсон, профессор
предпринимательства Школы
менеджмента MIT Sloan

Книга понравится тем, кому
пришлась по душе «Фрикономика»



Эдуардо Портер ведет колонку, посвященную экономике, в The New York Times. В прошлом входил в состав редакционного совета газеты. Также работал финансовым журналистом, был редактором бразильского издания America Economia и отвечал за испаноязычную версию The Wall Street Journal. Живет в Нью-Йорке.

Основная идея

Оказывается, жизнь, счастье, труд, культура, вера, голоса избирателей и будущее имеют свою цену. Более того, эта цена имеет денежное выражение. Ее формирование зависит от множества факторов и его не всегда можно объяснить рационально. Рассматривая историческую перспективу, автор показывает, как меняется наше представление о том, за что мы платим, за что должны платить и как мы платим.

Сколько стоит жизнь?

В сознании людей давно укоренилось убеждение, что человеческую жизнь оценить невозможно. Для всех вроде бы очевидно, что человеческая жизнь бесценна. Но, как утверждает автор книги, правительства не могут существовать без понимания того, сколько стоят жизни тех, кем оно управляет.

Яркой иллюстрацией этому служит история с Фондом компенсации жертвам 11 сентября в США. Перед директором фонда Кеннетом Файнбергом стояло задание – определить размер компенсации каждой семье погибшего. Неэкономические потери были оценены быстро: Файнберг произвольно назначил выплатить по \$250 тыс. на человека плюс по \$100 тыс. на каждого иждивенца. Оценить же экономические потери оказалось гораздо труднее. Подход заключался в следующем: исходя из возраста погибшего, его (или ее) семейного положения и количества иждивенцев нужно было оценить неполученный им заработок. В результате компенсации получились очень разными. Менеджеры, работавшие на 105-м этаже Всемирного торгового центра в брокерской конторе Cantor Fitzgerald, зарабатывали в год миллионы долларов, тогда как нелегальный иммигрант из Перу, являвшийся поваром в ресторане Windows пятью этажами выше, – всего 17 337 долларов в год.

Мужчины в возрасте от тридцати до сорока оценивались примерно в 2,8 миллиона дол-

ларов. В отличие от них мужчины старше 70 оценивались менее чем в 600 тысяч долларов. Семьям погибших женщин заплатили на 37% меньше, чем семьям, которые потеряли мужчин. Ведь заработная плата женщин была ниже и, соответственно, они не могли заработать больше в течение жизни.

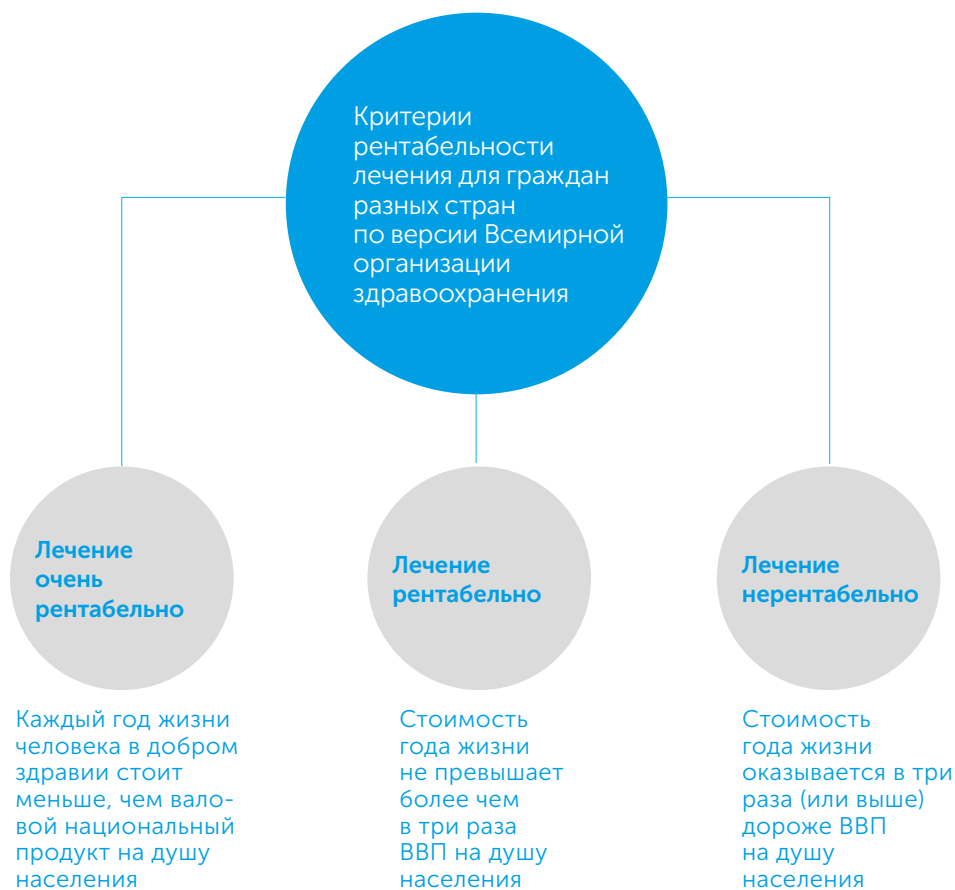
В некоторых странах подобный подход стал стандартным для формирования и оценки политики правительства. Так, в 2003 году после проведения экономического анализа Министерство здравоохранения Австралии предложило изменить предупреждающие надписи на упаковках табачных изделий. Основанием послужил тот факт, что в год это могло бы спасти около 400 жизней и принести прибыль в размере 250 миллионов австралийских долларов, несмотря на ежегодную потерю акцизных налогов в размере 130 млн. из-за того, что австралийцы станут меньше курить.

Цена за почку

Торговля человеческими органами является запрещенной почти во всем мире. Но если бы такая деятельность была узаконена, то существует возможность просчитать рыночную стоимость почки. Экономисты Гари Беккер и Хулио Хорхе Элиас, исходя из того, во что правительственные агентства оценивают жизнь и здоровье американцев, когда подсчитывают прибыль от вложений в здравоохранение, выяснили, сколько должен стоить этот орган.



Правительство вынуждено рассчитывать, сколько стоят жизни тех, кем оно управляет



Рабство исчезло, в первую очередь, потому, что стало нерентабельным

Выполняя расчеты, они сделали следующее допущение: риск умереть во время оперативного вмешательства – 0,1%, а шанс благополучного исхода – 1%. Они учли, что операция по удалению почки ухудшит качество жизни донора на 15%, что несколько выше, чем его ухудшение вследствие наступления слепоты. Исследователи также исходили из того, что среднестатистический донор зарабатывает в год около \$35 тыс. и что для восстановления ему потребуется четыре недели. Автор включил в свои расчеты недополученный заработок донора и, приняв, что статистическая цена жизни равна \$5 млн., они сочли, что донорская почка должна стоить примерно \$15 200. А если бы было разрешено продавать и покупать эти органы по указанной цене, их поступление увеличилось бы примерно на 44%.

Нерентабельное рабство

Портер пишет, что рабство в Америке привело к замедлению роста экономики. Изучение цен на рабов показывает, как институт рабства тормозил рост производительности труда. Цена раба в Южной Каролине увеличилась с \$11 037 в 1720 году до \$30 754 в 1800-м, однако это едва покрывало рост инфляции. Рабовладельцы, которые могли нарастить производительность за счет увеличения числа недорогих рабов, не были заинтересованы в том, чтобы вкладывать деньги в менее трудоемкие технологии.

Сегодня в США на смену рабскому труду пришел труд нелегальных иммигрантов. В течение многих десятилетий американские фермеры использовали их на своих полях. В 1986 году

они «продавили» Закон о реформе иммиграции и контроле за ней, который легализовал около 3 миллионов нелегальных иммигрантов. После этого их инвестиции в прогрессивные технологии упали на 46,7% по сравнению с максимальным значением 1980 года.

На сегодня самым убедительным ответом на вопрос выгоды нелегальной иммиграции перед рабством является тот, что в среднем наемные работники слишком дешевы и их не нужно содержать и кормить, как рабов.

Бесплатная информация

10 октября 2007 года стало поворотным пунктом для тех, кто верит, что Интернет изменит все. В этот день британская рок-группа Radiohead предоставила своим фанатам возможность бесплатно скачать ее новый альбом «In Rainbows». Фанатам был дан выбор – платить сколько пожелаешь или скачивать бесплатно. Из миллиона скачавших альбом в первый месяц, заплатили 38%. Компания comScore подсчитала, что за одно скачивание рок-группа получила \$2,26, что совсем неплохо, если учесть, что аудиофайл оказался весьма низкого качества.

Более того, Radiohead не должна была делиться прибылью со звукозаписывающей компанией, и ей предстояло заработать еще больше денег на продаже уже высококачественных платных версий.

Однако, несмотря на утопическое ощущение, возникающее от предложения Radiohead, альбом «In Rainbows» был не столько продуктом идеализма, сколько следствием суровой необходимости. Связь между творчеством и коммерцией, которая господствовала в капиталистическом обществе сотни лет, находится под угрозой. Благодаря компьютерам и Интернету информацию настолько легко копировать и распространять по всему миру, что ее создатели лишились возможности получать за нее деньги. Группа Radiohead искала альтернативу, чтобы выжить в мире, в котором – нравится им

это или нет – фанаты при желании могут слушать их музыку даром.

И такая ситуация наблюдается не только в сфере музыки. За последние десять лет большинство молодых людей усвоили, что новости бесплатно легкодоступны в онлайн. Google сканировал миллионы книг и дал к ним бесплатный доступ. Фильмы также доступны тем, у кого есть высокоскоростной Интернет. VoIP-телефония позволяет любому, кто имеет доступ в Сеть, бесплатно звонить в любую точку мира.

Бесплатное – это нечто такое, что может заставить нас расстаться с деньгами, даже не заметив этого. Как показывает практика, революция в мире информации не превратила ее в бесплатную. Единственное, что она сделала, – направила деньги, которые раньше получали производители информации (печатные СМИ, издательства, звукозаписывающие компании и т.д.) собственникам технологий, доставляющих ее потребителям.

Многовековая связь между творчеством и коммерцией сегодня находится под угрозой

The Pirate Bay, один из самых крупных файлообменных сервисов в мире, делает деньги на рекламе. Вынудив звукозаписывающие компании согласиться на низкую цену, равную 99 центам за одну песню, в ее музыкальном интернет-магазине iTunes, компания Apple перенаправила большую часть денег слушателей с покупки музыки на покупку выпускаемых ею iPod'ов. Google тоже поглотил значительную долю рекламных средств, которые раньше принадлежали газетам и журналам. В 2009 году прибыль от рекламы, полученная всей газетной индустрией США, составила \$27,6 млрд., что стало самым низким показателем за 23 года, на 44% меньше максимального значения в 2005 году. Тем временем прибыль Google от рекламы за четыре года увеличилась в четыре раза и достигла в 2009 году \$22,9 млрд.

Революция в мире информации не превратила ее в бесплатную, но перенаправила денежные потоки

Пять основных мыслей

1 Чем больше страны торгуют друг с другом, тем меньше разрыв между их ценностями.

2 Если знать, какие цены затрагивают нас, и понимать влияние наших действий на них, мы сможем лучше оценивать наши решения.

3 Существование любого правительства невозможно без понимания того, сколько стоят жизни тех, кем оно управляет.

4 Низкая стоимость труда нелегальных иммигрантов тормозит развитие отраслей, где они сильно задействованы.

5 Общества с высоким уровнем доверия обычно более стабильные и процветающие.

Ценообразование через культуру

Установление стоимости и готовность что-то купить почти никогда не зависит от рациональных, объективных факторов, а более всего зависит от культуры сообщества. Соображения о цене того или иного выбора или товара очень часто определяется коллективными представлениями о том, что значит «правильно». Другими словами, культурные стереотипы влияют на стоимость многих вещей.

Так, например, в нескольких детских садах Израиля провели эксперимент с введением штрафов за поздний приезд за ребенком. На самом деле это лишь увеличило количество родительских опозданий. До его введения опоздавшие родители, зная, что нарушили правила, испытывали угрызения совести. Когда же их стали штрафовать за опоздания, морально им стало гораздо легче.

В Японии цены на продовольствие на 40% выше, чем в среднем в развитых странах. На это, конечно, влияет географическое положение и ограниченность площади, пригодной для ведения сельского хозяйства. Но, если копнуть глубже, то главным фактором, определяющим высокие цены, служит избирательная система. В этой стране сельские округа значительно менее населены, чем городские, что делает сельских избирателей более влиятельными. Чтобы получить место в городском законодательном органе, нужно набрать в три раза больше голосов, чем в сельском. Поэтому политики, представляющие сельскую Японию, вкладывают немалые деньги и усилия в защиту местных фермеров от конкуренции со стороны импортной сельскохозяйственной продукции, вследствие чего расходы горожан на продукты питания возрастают.

В Нью-Йорке больше ресторанов и парикмахерских, чем в Стокгольме. Горничные и няни весьма распространены в Лиссабоне, а в Осло они редкость. В Португалии сектор помощи по

дому как часть экономики в три раза больше, чем в Норвегии. Скандинавия – один из самых дорогих уголков планеты. Все эти различия связаны с одной ценой – стоимостью труда. В Португалии горничные и няни гораздо дешевле (по сравнению с оплатой труда в других сферах), чем в Норвегии. В Нью-Йорке индустрия сервиса опирается на армию дешевых рабочих

Формирование цены и готовность что-то купить зависит не от рациональных факторов, а от культуры сообщества

рук, которых не найти в Швеции. Датские прачки обходятся дороже канадских. Эти цены – результат разного культурного выбора.

Статистика доверия

Доверие играет ключевую роль в экономических отношениях. Оно способствует торговле и инвестициям в человеческий и физический капитал. Исследователи обнаружили, что доверчивые люди более оптимистичны и часто идут на риск. И, хотя их чаще обманывают, экономический рост без них невозможен. В то же время, недоверчивые люди реже рискуют и чаще упускают возможность получить прибыль. Доверчивые общества обычно более стабильные и процветающие. 69% шведов и 59% финнов считают, что большинству людей можно доверять, а в Руанде и Турции думающих так граждан всего 5%.

Цена веры

Религия и вера тоже могут измеряться категориями цены и выгоды, которую получает человек. Такой подход может показаться некорректным, но у него глубокие исторические корни.

Еще в XVII веке французский математик, философ и азартный игрок Блез Паскаль сформулировал так называемое «пари Паскаля». Па-

Стоит задуматься

Как создать больше доверия в своей компании и на рынке в целом?

Чем еще, кроме денег, мы расплачиваемся за материальные и нематериальные вещи?

Какова настоящая цена того, что нам предлагают бесплатно (и из чего она складывается)?

Следует сделать

Научиться разделять то, его мы действительно хотим, и то, что нам кажется, что мы хотим

Помнить, что практически любая цена на товар складывается из экономических и культурных факторов

Видеть за каждым нашим выбором цену вариантов, которыми мы располагаем

скаль утверждал, что верить в Бога надо, даже если невозможно доказать или опровергнуть его существование. Ведь вознаграждение за веру, если Бог существует, слишком велико, чтобы можно было пройти мимо него. Если окажется, что Бог есть, это приведет к вечному блаженству, а неверие – прямая дорога в ад.

В этом смысле религия – страховка на случай катастрофы: если окажется, что Бог существует, вера обеспечит нам место на небесах, а не в аду. «Страховые взносы» – благотворительность, церковная десятина и тому подобное – частично вносятся деньгами. Однако самая обременительная плата – строгие правила, которым обязан следовать верующий, от постов и молитв до отказа от внебрачного секса. Эти ограничения и есть главная валюта и цена веры. Авторы считают, что ею мы платим за благосклонность Бога.

Разум и эгоизм

До 70-х годов XX столетия в экономике господствовала идеология «разумной личности», которая объясняла поведение людей с той точки зрения, что у них есть все необходимое для оптимизации своего материального положения. Также эта идеология сочетается с нашим пониманием эволюционных процессов, формирующих развитие биологических видов. Если каждое принимаемое нами решение приводит к набору вероятных результатов с разными шансами генетического выживания, естественный отбор так «оформит» предпочтения, чтобы биологическая приспособленность организма была оптимальной. В 70-х годах эта модель трансформировалась в идеологию «разумных ожиданий». Она приспособила веру в разумность человека к тому факту, что мы не можем предсказывать будущее. А потому должны принимать решения, исходя только из ожидаемых последствий наших действий, подгоняя вероятные результаты нашего выбора к своим предпочтениям.

Пекущийся только о своих интересах Homo есоpотісис, готовый непреклонно следовать за

своими личными предпочтениями, – слишком примитивное существо. Эта модель не может объяснить поведения, затрагивающего основы того, что собой представляют люди. Экономисты, убежденные в том, что индивиды готовы что-то делать лишь за вознаграждение, не способны внятно объяснить, почему люди помогают незнакомцам, которых больше никогда не увидят. Они убеждены, что только ненормальный может отказаться от дармовых денег. Но есть масса примеров, когда люди отказываются от оплаты, если делают то, что, по их мнению, полезно для общества.

Многогранная модель человеческого поведения должна учитывать, что люди стремятся не к тому, чего они хотят, а к тому, что им кажется, они хотят, и эти цели могут не совпадать. Теория должна распространяться на людей, готовых заплатить бешеную цену за особенный автомобильный номер. Поэтому нужно учитывать и постоянное отсутствие у людей самоконтроля даже тогда, когда они знают, что, потворствуя своим желаниям (курению, перееданию) или забывая откладывать деньги «на черный день», будут вынуждены, в конце концов, дорого заплатить за это.

Вера в безграничный здравый смысл – порок, присущий не только экономике

Включение всех этих «человеческих параметров», скорее всего, превратит экономику в менее насыщенную математикой и более элегантную дисциплину, чем та, которая существует на протяжении последних пяти десятилетий. Она считает, что одного простого фактора – непрерывного стремления к улучшению финансового положения – достаточно для объяснения всех человеческих поступков. Новая наука, вероятно, будет несколько более умозрительной, но зато даст более полную картину мира и обеспечит его лучшее понимание. А также поможет нам принимать более эффективные решения, основанные на истинной стоимости вещей. ●●

Общества с высоким уровнем доверия обычно более стабильные и процветающие