

Серія публікацій «Розвінчуючи економічні ілюзії»

Частина 2: Обмін та багатство

Ілюзія: Матеріальні блага творить тільки «проста» праця, а в ході торгівлі та інших видів ринкового обміну ці блага тільки перерозподіляються, адже від них якщо хтось і виграє, то тільки чийось коштом. Відтак, усе, що зароблено в інший, окрім «простої» праці спосіб (зокрема, будь-яке багатство, що за розміром перевищує статки «чесного працівника»), є вкрадене. І коли люди прагнуть збагатитися, діють у своїх корисливих інтересах, то нічого хорошого для решти людей із цього не виходить.

Насправді: Добровільний ринковий обмін створює блага сам по собі, через підвищення користі від тих самих предметів чи дій, і дозволяє фантастично підвищити продуктивність «простої» праці за рахунок спеціалізації. Тому в сучасних суспільствах лєвова частка добробуту створюється прямо чи опосередковано завдяки такому обміну. Частину цього додаткового добробуту отримують ті, хто допоміг іншим налагодити цей обмін – у такий спосіб вони заробляють свої багатства, збагачуючи при цьому інших. Тож, коли корисливий інтерес задовольняється винятково у чесний та добровільний спосіб, то його неможливо задовольнити інакше, аніж творячи корисні для інших справи. Натомість дійсно «вкраденими» є багатства, отримані завдяки застосуванню примусу (в тому числі за допомогою держави) або обману.

Вступ

Багато людей уявляє собі багатство як таку собі купу золота, яка не збільшується, а тільки перерозподіляється від одних до інших. Відтак, більшість думає, що, *«якщо хтось багатіє, то це за чийсь рахунок. Тому я не зацікавлений у тому, аби сусід багатів, а будь-який компроміс з мого боку є поступкою, від якої я тільки втрачаю. Якщо хочеш краще жити, то треба бути агресивним, підступним та безсоромним, аби вхопити більший шматок від суспільного пирога; не соромитися силою чи обманом розорювати інших. Відповідно багатії – це найагресивніші, найпідступніші та геть позбавлені совісті люди. І найкраще, що вони можуть зробити у своєму житті, – це відмовитися від свого багатства та поділити його між бідними. Та й для мене самого допомогти ближньому – то, звичайно, добра справа, але це обов'язково означає жертвувати своїм»*.

Ці уявлення ґрунтуються на тому, що на поверхні часто лежать саме ті задачі та відносини, у яких дійсно доводиться ділити обмежений ресурс. Скажімо, час, який нам з Вами доводиться розподіляти між роботою, іншими справами та відпочинком: що більше витрачаємо на роботу, то менше залишається на інше. Або гроші при купівлі будь-якого товару чи послуги: все, що нам вдасться виторгувати у продавця, – наше, тож, здавалося б, виторгувавши щось, ми виграємо, а продавець залишається в програві. Загальна кількість товарів у даний момент також звісно обмежена. Таких ситуацій, де працюють принципи балансу, в економіці дійсно не бракує, але про них йтиметься детальніше в наступних випусках.

Утім, багатства це не стосується, хоча б уже тому, що ми з Вами не споживаємо ані золото, ані гроші. А продукти, товари та послуги, які дійсно потрібні нам для життя, кожного дня створюють люди своєю працею, отже, кількість та якість цих товарів і послуг можуть примножуватися й покращуватися. Відповідно більшість людей все ж таки визнає, що той, хто

більше працює, може бути дещо багатшим за ледарів та п'яниць, і зовсім не тому, що перші збагачуються за рахунок других, а завдяки своїй праці: перші створюють більше благ. Але, якщо вважати, що цінності створює тільки проста праця, то за «справедливого» суспільного порядку найбагатшими мали б бути ті, хто більше працює, насамперед, продукуючи матеріальні речі. Виходить, що все інше – то грабіж (майже як у випадку з купою золота), бо якщо хтось збагатився понад те, що він чи вона власною працею створили, то значить відняли створене працею інших і не інакше. Тож, людина, що здобула статки незрівнянно більші за добробут сумлінного робітника, – однозначно паразит. І якщо його позбутися, то решті буде житися краще.

Але якщо багато людей так вважає, то це ж, мабуть, не безпідставно? Авжеж! Як з'ясували антропологи, саме так уявляють собі економіку найпримітивніші народи. І це не випадково, адже люди впродовж мільйонів років жили невеликими групами і годувалися полюванням та збиранням плодів. Той, кому пощастило натрапити, наприклад, на галявину з плодами або вполювати звіра, мав неодмінно поділитися з іншими, адже не кожного дня і не кожному щастить. Натомість іншим разом ділилися вже з ним. Оскільки систематичних джерел доходу у первісних людей не могло бути в принципі, а накопичення (інвестицій) не існувало, «розбагатіти» (у цьому випадку піднакопичити жиру) можна було тільки за рахунок одноплемінників, приховуючи від них власну здобич, але не забуваючи про свою частку, коли ділили чужу здобич. Це, звичайно, підлягало осуду, оскільки підривало здатність групи до виживання. Люди змінили спосіб життя відносно нещодавно – «всього лише» десять тисяч років тому. Тому упередження, які мільйони років карбувалися у людській свідомості, не встигли вивітритися. Тим паче, що навіть кількості років тому сукупне багатство збільшувалося ще дуже повільно, а винаходи та відкриття були рідкістю. Тож швидко протягом одного покоління розбагатіти можна було здебільшого хіба що

через грабунок – відкритий або завуальований (у вигляді привілеїв).

Однак, з тих часів світ радикально змінився, і саме тому ми зараз маємо можливість про це розмірковувати, писати і навіть обговорювати в Інтернеті. Бо, якби багатство створювала винятково «проста праця», то ми з Вами, напевне, і досі жили б у печерах, а то й лазили б по деревах у пошуках плодів. Адже ми могли б жити краще за наших предків, тільки якщо б працювали більше за них – а це вочевидь не так. Більше того, кожний з нас був би змушений виробляти самостійно все, що йому необхідно для життя, і на це довелося б витратити увесь час та сили, а отже, створити щось складніше за кам'яну сокиру не зміг би ніхто. Але зараз ми працюємо принаймні не більше за пращурів, а споживаємо тисячократно більше. Більше того, якби усе зводилося до такої «простої праці», то нас із Вами найімовірніше взагалі б не існувало: «проста праця» як така здатна забезпечити в кращому разі первісні потреби щонайбільше кількох мільйонів людей – решті просто не вистачило б тих ресурсів, які можна освоїти на рівні натурального господарства.

Ми довше живемо та зберігаємо життєві сили, наші діти менше вмирають у дитинстві, ми

менше працюємо та більше задовольняємо свої потреби, ніж люди, що жили на Землі сто років тому, хоча їх було вчетверо менше. Але спожити можна тільки те, що вироблено. Тож кількість благ у світі точно збільшилася з тих часів! Так, це відбулося нерівномірно: деякі країни та окремі люди значно розбагатіли в той час, як життя інших тільки трохи покращилося – але про це буде далі, у наступних випусках. Зараз тільки відзначимо, що, якщо б багатство загалом не примножувалося, то звідки б взялося, наприклад, стільки харчів, аби хоча б якось прогодувати вчетверо більше населення; при тому, що принаймні в розвинених країнах (кількість яких суттєво зросла), а останніми десятиріччями і в найбільших країнах світу, Китаї та Індії, люди точно почали харчуватися краще? Якби насправді багаті відбирали матеріальні блага у бідних, то у тих самій Китаї та Індії, не кажучи вже про Африку, де й сто років тому саме недоїдання та хвороби обмежували приріст населення, усі люди, мабуть, померли б від голоду, натомість чисельність населення цих країн зростає (причому набагато більшими темпами, ніж у багатих країнах). Звідки ж взялися ці блага?

Зростання добробуту не пояснюється накопиченням багатства

Дехто вважає, що багатство просто «накопичується» з покоління в покоління. От, скажімо, далекі предки єгиптян збудували піраміди. Тих будівельників уже давно немає, а продукт їхньої праці й досі стоїть та приносить єгипетській економіці відчутну частку доходів. Тоді, можливо, ми живемо краще за наших предків тому, що користуємося плодами їхньої праці?

Але, по-перше, аби було що накопичувати, економіка вже має бути достатньо продуктивною. А для цього треба, аби продуктивність праці вже зросла до певного рівня. За рахунок чого це могло б статися, якщо на початку не було чого передавати в спадок нащадкам?

По-друге, лише мізерна частина матеріальних цінностей переживає тих, хто їх виробив. Та й з неї багато що придатне лише для музею. Тому це джерело може забезпечити хіба що кілька відсотків зростання за сторіччя, але не за рік.

До того ж, аби відбувалося саме накопичення, а не проїдання, кожне покоління має створювати більше за свої повсякденні потреби. А так буває далеко не завжди. Скажімо, стародавні римські споруди найбільше постраждали від того, що варвари розбирали їх на будівельні матеріали. Те саме відбувається і з видобутком копалин, знищенням природних ресурсів тощо. Тому постає питання: як

оцінити, чи загалом відбувається накопичення, чи навпаки? Адже це залежить від того, як, за якими цінами і у яких одиницях оцінювати, скажімо, споживання нафти або знищення природних ландшафтів! Більше того, навіть якщо розглядати тільки природні ресурси, то їхня загальна цінність постійно збільшується: так, люди споживають наявні ресурси, але знаходять користь у нових і нових. Для дуже далеких пращурів цінним було лише те, що можна з'їсти; потім додався кремій, з якого можна зробити сокиру; потім – земля, на якій можна вирощувати врожай; згодом руда, вугілля, зовсім недавно – нафта і газ; вже на пам'яті наших сучасників – уран; просто зараз – сланці...

Нарешті, накопиченням багатства взагалі неможливо пояснити виникнення цілком нових благ, таких як, скажімо, сучасні ліки, комп'ютери або літаки. Адже їх раніше взагалі не існувало! Знову-таки, якщо за останнє сторіччя населення Землі збільшилося вчетверо, і при цьому люди відчутно краще живуть, то це означає, що тільки за цей час створено принаймні втричі більше благ, ніж усе, що було накопичено за всю попередню історію.

Звичайно, сама по собі «проста» праця в матеріальному виробництві нікуди не поділася, вона була і залишається необхідною для створення благ. Але коли люди живуть настільки краще порівняно зі стародавніми часами і при цьому працюють стільки ж або менше, то це означає, що радикально, в тисячі разів збільшилася продуктивність праці.

За рахунок чого ж це сталося? Найчастіше говорять, що завдяки науково-технічному прогресу. Але це тільки частина відповіді, бо постає наступне запитання: а що ж зробило можливим такий прогрес? Розвиток науки, накопичення знань? Так, звичайно, це необхідна передумова, але і вона не достатня: наука цілком може розвиватися як «річ в собі» без помітного впливу на добробут, як, скажімо, давньогрецька філософія (мабуть, за винятком Архімеда) або ж фундаментальна наука в СРСР. До того ж, аби наука змогла розвиватися, економіка вже має досягти певного рівня добробуту. А за рахунок чого це могло б відбутися у первісному суспільстві, якщо тільки сама наука є рушієм прогресу? Не кажучи вже про те, що не тільки науковці, а навіть і інженери самі нічого істотного не продукують, а, отже, не могли б існувати, якби не мали змоги отримати необхідні їм товари та послуги в обмін на свої.

Саме обмін результатами праці, в тому числі і знаннями, забезпечує економічну сторону прогресу. Він відіграє ключову роль у створенні та примноженні благ. Більшість людей

недооцінює цю роль, бо кожен з нас повсякденно здійснює купу ринкових обмінів, навіть не помічаючи цього, як той герой Мольєра, який раптом дізнався, що усе життя говорить прозою. Ми отримуємо винагороду за свою працю, а на ці гроші купуємо потрібні нам речі та послуги – усе зазначене є нічим іншим, як ринковим обміном. Іноді дехто з нас навіть робить складніші обміни, наприклад, кладе частину своїх коштів на депозит у банку або купує іноземну валюту. Ми починаємо помічати важливість обміну тільки тоді, коли нам з якихось причин не вдається його здійснити: наприклад, немає у кого поміняти свої послуги на гроші (тобто немає роботи) або ніде поміняти гроші на потрібний нам товар.

Звичайно, організація ринкового обміну на рівні, притаманному сучасному суспільству, – це тяжка робота, і, до речі, саме нею займається абсолютна більшість працівників у розвинених країнах. Однак ззовні для деякого виглядає, нібито усі вони тільки ділять, перерозподіляють «справжнє» багатство, яке вироблено – в обмеженій кількості, у кожний момент часу! – на заводах, вирощено на полях або видобуто в шахтах. Утім, насправді ця робота критично важлива для добробуту принаймні з трьох причин:

1. Обмін – якщо він добровільний та свідомий – безпосередньо збагачує обидві сторони. Таким чином, якщо люди можуть вільно обмінятися один з одним, то навіть від такого одномоментного

«перерозподілу» вони отримують величезну користь. Адже у такий спосіб усе вироблене потрапляє саме до тих, кому воно більш необхідне, і хто при цьому спромігся «заробити», тобто запропонувати для обміну щось своє.

2. Обмін дозволяє кожному займатися своєю справою, тобто тим, що у нього чи у неї краще виходить, і на чому людина спеціалізується. У свою чергу спеціалізація робить можливим та доцільним навчання.
3. Тільки в процесі обміну з іншими людьми (продажу своєї продукції та закупівлі інгредієнтів і робочої сили) виробник розуміє, що варто виробляти, а що ні, чи примножує його праця цінність, чи, навпаки, знищує.

Обмін є корисним сам по собі

Наочніша за все користь від обміну знаннями, інформацією¹. Якщо хтось вигадав нову ідею, то від того, що хтось інший про неї дізнається, у винахідника не зникне можливість користуватися своїми знаннями. Щоправда, він втратить монополію на цю ідею – і загроза цього створює стимул приховувати знання від інших. Утім, водночас така монополія винагороджує винахідника. Чи треба цьому сприяти, бодай тимчасово, – суперечливе питання. Але, у кінцевому підсумку, рано чи пізно знання стають загальним надбанням, і це збагачує всіх. Адже нові знання дозволяють виробляти все більш і більш корисні продукти – товари чи послуги – з тих самих ресурсів або знаходити нові.

¹ Хоча цей обмін не завжди є ринковим у звичайному сенсі. Наприклад, читаючи цей текст, Ви не сплачуєте грошової винагороди автору безпосередньо. Але мотивацію можуть забезпечувати не тільки гроші. Наприклад, у цьому випадку автором та спонсорами, які забезпечили підготовку і видання цього тексту, рухає прагнення до самореалізації через поширення знань як таких. Окрім цього, популярність, яку допомагають створити подібні публікації, непрямо допомагає заробляти на продажу інших видів знань через консультування.

Наприклад, головною сировиною для мікрочіпів є звичайний пісок. Але виготовлений з нього пристрій є настільки корисним (і відповідно коштовним) саме тому, що він увібрав у себе величезний масив знань. А знання на відміну від піску не є обмеженим ресурсом: їхня кількість не зменшується від того, що їх розділяють нові й нові люди. До того ж, саме знання принципово відрізняються від матеріальних предметів ще й тим, що успішно накопичуються від початку людської історії.

Але, якщо користь від обміну знаннями заперечити важко, вона очевидна, то обмін матеріальними продуктами, на перший погляд, нічого не створює і не додає: скільки їх було у обох сторін до обміну, стільки ж і залишилося. Тому багато людей уявляє, що від обміну завжди хтось виграє, а хтось – втрачає. Утім, постає просте питання: якщо одна зі сторін втрачає, то чому ж вона погоджується на обмін? Адже, нагадаємо, зараз ідеться саме про ринковий добровільний обмін! Він може відбутися, тільки якщо обидві сторони бачать у ньому власну користь, бодай тимчасову. Тобто, безпосередньо після ринкового обміну кожна зі сторін відчуває себе краще, ніж до нього, а, отже, вони примножили кожна свій добробут².

Як так може бути, адже під час обміну кожний переслідує передусім свої особисті корисливі інтереси, не обов'язково піклуючись про інтереси інших? Дуже просто: інтереси людей далеко не завжди суперечать один одному. Якби

² Звичайно, трапляються і помилки – скажімо, куплена річ Вас розчарувала. В такому разі одна зі сторін дійсно програє. Але винний у тому не обмін як такий, а конкретна людина: чи то продавець, який неточно описав свій товар (можливо й свідомо), чи покупець, який недостатньо вивчив ринок або не уважно читав опис, чи просто не знає, чого хоче. Звичайно, правила гри на ринку мають бути такими, аби подібних розчарувань було якнайменше. Тож дбати треба про встановлення та дотримання цих правил. Зокрема, якщо на ринку є жорстка конкуренція, то продавець боїться розчарувати покупців, тому намагається донести до них правдиву інформацію (для прикладу, зазирніть, будь ласка, хоча б на eBay). Якщо ж конкуренція квола чи взагалі відсутня, то продавець може диктувати свої умови, відтак покупець природно залишається незадоволеним. Хоча навіть монопольні товари чи послуги кращі, ніж їхня відсутність.

один завжди вигравав тільки за рахунок іншого, то не існувало б не тільки людського суспільства, але й людства як такого! Адже сам процес відтворення будь-яких живих істот, які мають статевий розподіл, ґрунтується на взаємовигідних стосунках. Кожною зі сторін, що вступають у такі стосунки, рухає власне бажання, засноване на інстинкті – зовсім не обов'язково кохання, хоча воно, звичайно, значно збільшує почуття. Але навіть без кохання, коли

бажання людей бути разом співпадають, обидві сторони отримують насолоду – не за рахунок одна одної, а разом! І хоча фольклор часто подає результат як «перемогу» однієї зі сторін, насправді нормальним людям приносять задоволення саме взаємні стосунки. Натомість насильство, примус перетворюють для їхньої жертви той самий процес на страх, біль та приниження.

Добровільний обмін сам по собі несе користь

Багато людей вважає, що обмін завжди вигідний одній стороні й не вигідний іншій. Тому та сторона, яка має зиск, нібито у той чи інший спосіб примушує або обдурює іншу сторону. А від рівноцінного обміну жодна зі сторін не виграє, тому він, буцімто, ніякої користі не приносить. Але тоді чому ж він відбувається?

Якщо рахувати формально, то на перший погляд здається, що люди обмінюються нібито рівними цінностями. Наприклад, у Вас було 10 гривень, а у продавця – бутерброд. Коли Ви його купили за таку ціну, то з Вашого рахунку списано гроші, але у Вас «на обліку» з'явився товар вартістю у ті ж самі 10 гривень. Відповідно у продавця відбулася дзеркальна операція. Тож, скільки у вас обох разом узятих було до обміну, стільки ж і залишилося – обмін нічого не створив і не примножив? Або навіть гірше: продавець заробив на Вас. (він придбав хліб та ковбасу, скажімо, за 8 грн. і, отримав прибуток у 2 грн.).

Утім той, хто нібито «втрачає», бо дає заробити іншому, ніколи б не погодився на обмін. А оскільки Вас ніхто не примушував купувати (це дуже важливий, ключовий момент!), то Ви спокійно пройшли б повз продавця і залишилися б при своїх десяти гривнях, а він – при своєму товарі. Насправді ж Ви зголодніли, поспішаєте, тож з радістю віддаєте свої гроші за можливість задовольнити нагальну потребу саме в цьому місці й у цей час. Так, вартість бутерброда еквівалентна, скажімо, тридцяти хвилинам Вашої праці. Однак, Ви цінуєте можливість задовольнити голод вище за цю суму, саме тому добровільно віддаєте гроші за товар. Отже, обмін був корисним для Вас, він підвищив Ваш добробут у широкому сенсі цього слова, що включає емоційний стан, здоров'я й усе інше, що не вимірюється грошима.

Звичайно, інша сторона в обміні – наприклад, продавець або роботодавець, якому Ви продаєте свої власні послуги, – не робить пожертву на Вашу користь, він заробляє гроші. Більше того, здавалося б, ваші інтереси протилежні: продавець зацікавлений продати якомога дорожче, а Ви – купити якомога дешевше; а з роботодавцем усе навпаки (бо тут у ролі продавця виступаєте вже Ви самі). Тому трохи поторгуватися теж не завадить. Однак ви з ним обидва розумієте, що для торгу є певні межі, в

яких треба знайти взаємовигідний компроміс: якщо йому не вигідно буде продавати або Вам – купувати, то обмін не відбудеться взагалі, і ви обидва втратите можливість отримати користь від нього. Продавець вочевидь не стане працювати собі на збиток (хоча в деяких випадках і продає товар дешевше, ніж він йому коштував). Так само роботодавець не погодиться купувати Вашу працю, якщо це не принесе йому користі. Але ж і Вам краще заробляти (хоча,

можливо, й менше, ніж хотілося б), ніж лишатися безробітним?

Тому ще одна надважлива річ, до якої привчає ринковий обмін: ви з продавцем чи з покупцем зацікавлені один в одному. Ви маєте навчитися досягати компромісів, бо це вигідно Вам обом, навіть якщо Ви не цілковито задоволені результатом. Адже компроміс і є такою ситуацією, коли обидві сторони не повністю задоволені; в іншому разі це дійсно диктує, коли один заробляє на іншому! Тож, вільний ринковий обмін привчає людей до співпраці та вчить домовлятися одне з одним.

Обмін дозволяє спеціалізацію та розподіл праці

Кожна людина може опанувати багато різних знань та вмінь, але й вони становитимуть лише мізерну частину того, що потрібно для виготовлення хоча б єдиної сучасної речі з тих, що нас оточують. Тому в рамках «натурального господарства», коли кожна сім'я самостійно виробляла все необхідне їй для життя, люди хоча і колосально просунулися у своєму добробуті, але все ж не змогли вибратися з кам'яного віку. Адже, наприклад, обробка металу потребує принципово більших знань та вмінь: щоб стати вправним ковалем, треба багато років вчитися. Немає сенсу кожному витрачати стільки часу, аби раз на місяць чи два самостійно виготовити собі якусь потрібну річ. Коваль (а це, до речі, найдавніше та найпоширеніше прізвище у світі)³ має бути фахівцем і займатися своєю справою, чи не так? Але він не може годуватися власною продукцією, бо вона не їстівна! Звідки ж йому брати харчі? Звичайно, обмінюючи свою продукцію на продукцію інших.

Отже, для того, аби люди могли накопичувати знання та вміння, потрібен розподіл праці, який обов'язково передбачає обмін її продуктами. До

речі, ті племена, які з різних причин не змогли налагодити цей обмін, так і залишилися на рівні кам'яного віку аж до нашого часу. А згаданий вище мікрочіп взагалі не може розробити та виготовити одна людина, бо навіть самі знання, потрібні для цього, в одній голові просто не вмістяться. Тож його виготовлення потребує розподілу праці (і відповідно обміну) вже серед тих, хто створює знання. До того ж не всі знання однаково корисні, тому хтось має відбирати саме те, що потрібно іншим людям, та оплачувати працю винахідника – про це детальніше у випуску, присвяченому підприємництву.

³ Символічно, що саме таке прізвище носив засновник сучасної економічної науки Адам Сміт.

Як обмін допомагає примножувати матеріальний добробут

Швидше за все, описаний вище невеличкий обмін (купівля бутерброду за 10 грн.) також допоміг Вам підвищити Ваш добробут навіть у суто матеріальному вимірі. Адже, ще раз підкреслимо, Вас ніхто не примушував задовольняти потребу саме в такий спосіб. Ви цілком могли піти до супермаркету і купити там ті ж самі продукти та зробити собі бутерброд, але Ви вирішили, що вигідніше купити готовий. Чому? Звичайно, що навіть на такій простій справі Ви можете заощадити 2 грн., але при цьому Ви втратите чверть години і Вам потрібно буде докласти певних зусиль. Якщо Ваш час та зусилля (адже піти до магазину – теж своєрідна робота!) нічого не варті, то Ви, мабуть, зробите собі бутерброд самі. Але якщо Ви фахівець у якійсь іншій справі, то у Вас є альтернатива: заробити за той же час, докладаючи ті ж зусилля, наприклад, 5 грн. Тож для Вас буде вигідніше купити готовий бутерброд, бо зроблений самостійно насправді коштуватиме Вам 13 грн. (8 грн. – прямих витрат + 5 грн. – у вигляді недоотриманих доходів). При цьому продавець дійсно на кожному бутерброді заробляє по 2 грн., між тим Ви на його купівлі фактично заощаджуєте 3 грн. Отже, як бачите, обмін збагатив вас обох навіть у «вузькому», суто матеріальному сенсі!

Звичайно, є формальна різниця: прибуток продавця здебільшого видимий, його можна легко підрахувати та витратити. У той же час Ваша вигода не така помітна, адже її в наочному вигляді нібито й немає. Саме тому багато людей помилково сприймають продавців як «ворогів», які їх «обдирають». Але пригадайте приклад із джерелом води зі Вступу: Вам здається, ніби вона просто витікає із землі, хоча насправді Ви просто не бачите того льодовика високо в горах, з якого бере початок підземний струмочок. Так само свої чесно зароблені 5 грн. Ви отримуєте зовсім за інше і в іншому місці, навіть не згадуючи ані того продавця, завдяки якому Ви змогли їх заробити, ані сотні інших людей, у яких Ви купуєте все, що Вам необхідно, а відтак можете зосередитися на своїй власній роботі, тобто спеціалізуватися.

Навіть якби Ви вирішили зробити бутерброд самі й пішли до магазину за хлібом та іншими інгредієнтами, Вам довелося б робити такий самий обмін грошей на продукти, які Вам власноруч важко буде зробити. Більше того, аби виготовити ці продукти потрібно було б знову-таки купити безліч інших товарів та послуг, більшість із яких Вам взагалі не вдалося б створити самостійно, бо це потребує спеціальних знань та устаткування. Розкручуючи ланцюжок далі, неважко побачити, що якби обміну не було, Вам довелося б повернутися до натурального господарства, в якому все необхідне для життя виробляється на місці. Навіть більше – до кам'яного віку, де кожен сам собі виготовляв знаряддя!

Чому спеціалізація дає такі видатні результати?

Перша причина цього лежить на поверхні: продавець бутербродів із наведеного вище прикладу на своїй справі розуміється. Він інвестував певні гроші в знаряддя і певний час у пошуки найвигідніших варіантів, отже краще за Вас знає, де можна дешевше купити складові, та швидше робить із них бутерброди. Крім того, на нього працює «ефект масштабу»: за один похід до магазину він може одразу купити все необхідне для виготовлення десятків бутербродів, отже на кожен із них він витратить набагато менше часу, ніж якби всі покупки це робили самотужки. Нарешті, він може мати оптові знижки у продавців ковбаси та хліба. Все це особливо відчутно, коли йдеться про масове виробництво, а надто про товари та послуги, які потребують виняткової кваліфікації та злагодженої праці багатьох

людей. Більшість сучасних товарів взагалі неможливо виготовити, якщо не обмінюватися результатами праці.

Друга причина менш очевидна, але теж конче важлива. Навіть якщо Ви, наприклад, талановитий хірург і одночасно можете віртуозно робити бутерброди вдвічі швидше за будь-якого професіонала фастфуду, то й тоді Вам вигідніше витратити свій час на те, що корисніше людям і відповідно краще оплачується, бо здатних робити бутерброди багато, а Ваш талант рідкісний, тому Ви отримуєте за годину праці, скажімо, вдесятеро більше. Так, звичайно, Вас можна було б змусити робити бутерброди; Ви це робили б удвічі краще за того, хто їх виготовляє сьогодні, і заробляли б вдвічі більше за нього, але це означало б, що Ви втрачаєте можливість реалізувати Ваші власні, як назвав їх Девід Рікардо, «порівняльні переваги» і заробити ще уп'ятеро більше. Та й з «моральної» точки зору, замість рятувати чиєсь життя та здоров'я, Ви б робили справу – теж, звичайно, почесну та корисну, – з якою може, утім, впоратися будь-хто інший. Таким чином, розподіл праці, заснований на обміні, дає можливість кожному зосередитися саме на тій діяльності, у якій він має переваги – і це йде на користь усім. Знову-таки, саме обмін робить людей багатшими!

Вільний обмін як договороваз

Але навіщо усі ці складнощі потрібні? Чому б не організувати розподіл праці та обмін її результатами «розумно», під чиймось мудрим центральним керівництвом, аби люди виробляли те, що потрібно всім, а отримували те, що потрібно саме їм? І при цьому не витрачали час та зусилля на обмін?

Утім, насправді поки Ви щось робите для власного споживання, не виникає питань, чи воно комусь корисне – Ви самі вкладаєте власну працю і оцінюєте її результат. Якщо воно того не варте, то Ви і не візьметеся до справи, чи не так? Але коли йдеться про речі, виготовлені для споживання іншими людьми – про речі або про послуги, які Ви можете надати іншим людям для обміну, продати (ми надалі називатимемо і те, і інше «товарами»), – то звідки ж Ви знаєте, чи потрібні вони їм і якщо так, то наскільки саме? І як тоді прийняти рішення, чи варто задоволення потреб інших людей Ваших зусиль, чи ні? Точно така сама проблема стоїть і перед тими, хто має забезпечувати Вас усім потрібним, насамперед, перед тим самим мудрим керівництвом: хто ж насправді краще за Вас знає, що саме й наскільки Вам потрібно?

Отже, такий порядок не дає жодної гарантії, що Ваші та інших людей потреби буде задоволено, і чим більше Ви відрізняєтеся від «середнього споживача», тим гірше Вам буде. Це не становить великої проблеми, коли йдеться про фізичне виживання. Але спроба задовольнити більш витончені потреби, ніж «чашка рису», перетворюється на задачу, яку неможливо вирішити. Адже всі люди різні, скільки споживачів, стільки й смаків, не кажучи вже про потребу в різноманітті. І всі позитивні моменти, про які йшлося вище, стосуються саме добровільних обмінів. Наприклад, Ви навряд чи були б задоволені, якщо б Ваш роботодавець примусово вираховував із Вашої зарплати певну суму грошей на закупівлю гарячих обідів у свого кума («аби Ви не підривали собі здоров'я»), адже той, користуючись відсутністю у Вас вибору, міг би постачати не найкращі продукти або завищувати ціну, чи просто Вам не сподобалися б саме ті страви. Це, власне, і був би той випадок, коли одна зі сторін виграє за рахунок іншої (кум Вашого роботодавця – за Ваш рахунок).

Натомість у процесі ринкового обміну користь від певного товару чи послуги (які, наприклад, продукуєте Ви) можна зіставити з такою самою користю від продукції інших. Найзручнішим способом порівнювати користь від різних предметів чи дій є гроші – один із найбільших

економічних винаходів людства, які не вдалося відмінити навіть більшовикам за усієї їхньої ненависті до ринку. Окрім іншого, вони забезпечують Вам свободу вибору на відміну від примусового раціонування («карткової системи»), яку іноді запроваджують під час воєн або стихійних лих. Звичайно, далеко не все ними вимірюється: є надважливі для життя речі, які за гроші не купиш. Але такі речі, як любов або дружба, не є предметом виробництва. Що ж до звичайних товарів та послуг, то саме ринкові ціни, які формуються в процесі мільйонів добровільних обмінів, указують виробникам, які з них варто продукувати, а які не варті витрат та зусиль (знову-таки виміряних у ринкових цінах). І, як уже майже сто років тому доведено народженим у Львові австрійським економістом Людвігом фон Мізесом, без інформації про потреби людей та рідкісність ресурсів, яку узагальнюють ціни, жоден планувальник не в змозі навіть розподілити наявні блага краще, ніж це робить ринок, не кажучи вже про планування на майбутнє.

Тому спроба комуністів-більшовиків централізовано роздавати виробничі задачі була приречена на провал із самого початку. На практиці їм довелося одразу ж після перемоги проголосити «НЕП», тобто дозволити працювати ринку, хоча й в обмежених масштабах. І навіть після згорання «НЕПу», СРСР ніколи, навіть під час війни, не повертався повністю до прямого розподілу: люди переважно отримували за роботу гроші, на які купували товари в магазинах та замовляли послуги відповідно до своїх потреб. Більше того, працювали (і відігравали величезну роль!) ринки сільськогосподарських товарів власного виробництва, «чорні» ринки товарів та послуг, існував навіть «адміністративний ринок» усередині номенклатури, де відбувався обмін специфічними «послугами», на кшталт політичної підтримки в обмін на коригування плану. При цьому замість добровільного обміну, який збагачує обидві сторони, людям часто доводилося віддавати свою працю примусово (як-от виїзди «в колгосп» за рознарядкою) та й

товари і послуги отримувати теж у примусовому порядку, наприклад «в нагрузку», коли разом з потрібним товаром силою нав'язувався непотрібний. Водночас часто доводилося виконувати вочевидь нікому не потрібну роботу, а потрібної людям продукції бракувало, вона була «дефіцитом». Тож не дивно, що значна частина виробництва «знищувала вартість», перетворюючи цінну сировину на менш цінні товари.

А от розподіляти роботу всередині виробничого процесу – дійсно непогана ідея. Саме так працюють усі підприємства: токарю не потрібно витрачати час та зусилля на те, аби купувати заготовку, а потім продавати деталь збиральнику. Але тоді виникають дві проблеми: як власне організувати процес так, аби всі робили корисну справу, не марнували працю; та як забезпечити, аби люди виготовляли саме той кінцевий продукт, який потрібно споживачам, адже в іншому разі працю всіх буде змарновано? І саме більш-менш успішне вирішення цих проблем дозволило людству зробити нечуваний прорив, про що детальніше йтиметься у випуску, присвяченому ролі підприємців.

Що таке «невидима рука ринку», і що їй заважає?

Зважте, що ані Ви самі, ані роботодавець, який сплачує Вам зарплату, ані численні продавці, в яких Ви купуєте все потрібне, не ставлять собі за мету «допомогти» один одному: вами усіма рухає простий корисливий інтерес. Але поки ніхто не примушує силою Вас купувати його товар, він може щось заробити, тільки якщо зробить Вам щось корисне, а Ви, у свою чергу, – якщо зробите щось корисне іншим людям. От і виходить, що люди допомагають один одному, нічого не жертвуючи, а, навпаки, збагачуючись. Не за рахунок один одного, а разом! І це (ще раз підкреслимо, бо це один із найважливіших наслідків обміну!) робить їх зацікавленими один в одному – не тільки в існуванні одне одного, а й в успіху, добробуті сусіда! – тобто, сприяє піднесенню моралі. При чому без будь-якого

примусу! Навпаки, елемент примусу, насильства може знищити всю вигоду.

Саме у цьому полягає «невидима рука ринку», відкрита Адамом Смітом. Проста повсякденна схема, описана вище, лежить в основі добробуту всієї сучасної цивілізації. Звичайно, у складніших випадках вона не настільки очевидна, але головне залишається незмінним: якщо люди погоджуються на добровільну угоду, значить обидві сторони вважають що отримують від неї користь. В іншому разі вони б не стали її укладати, чи не так? Ви ж у наведеному вище прикладі не продаєте бутерброд назад продавцеві просто тому, що Вам раптом стало шкода Ваших грошей, та й він не пропонує викупити його назад? Хіба що хтось із вас намагався обдурити один одного, наприклад Вам дали несвіжий товар, або Ви розплатилися фальшивою купюрою.

Існують також інші випадки, коли з тих чи інших причин добровільний обмін не може відбутися, і його доводиться доповнювати іншими механізмами. Наприклад, обман та приховування інформації здатні знищити користь від обміну, перетворити його на шахрайство. Природно, що сторона, яка при цьому може постраждати, з пересторогою дивиться на таку перспективу – в результаті взаємовигідний обмін не відбувається. Але всі такі «додатки» до «невидимої руки», які вигідні нам із Вами, мають бути спрямовані саме на те, щоб створити можливості для обміну там, де їх бракує (скажімо, продавець та покупець не довіряють один одному), полегшити та прискорити обмін, а також захистити обидві сторони, аби гарантувати добровільність.

Чи потрібно це робити примусово, і чи варто застосовувати примус в окремих випадках, коли взаємовигідний добровільний обмін неможливий, або сторони з якихось причин його уникають – дискусійне питання. Наприклад, примусовими є більшість відносин із державою, таких як сплата податків та відбування повинностей – навряд чи їх можна назвати вигідними – саме тому, власне, й доводиться застосовувати примус. Але зазвичай вважається,

що без цього неможливо вирішити такі важливі питання, як безпека та дотримання законів. Утім, навіть у тих нечисленних випадках, коли існують аргументи на користь примусовості, треба ретельно вивчати всі сторони питання, враховуючи можливі непрямі наслідки та інші проблеми, про які йтиметься далі у випуску, присвяченому державі.

Чи завжди працює «невидима рука»?

Гаразд, якщо усе так добре з «невидимою рукою», то звідки ж стільки звинувачень у бік вільного ринку?

Ну, по-перше, навіть найкращі у світі речі не бувають абсолютно універсальними. Є проблеми, які ринок навряд чи здатний вирішити⁴, наприклад захист навколишнього середовища чи забезпечення правопорядку. До того ж не все в житті вимірюється економікою. Скажімо, утримання літніх людей та інших непрацездатних, або догляд за недоношеними немовлятами навряд чи є економічно доцільними. Але ж цивілізована людина не може кинути їх напризволяще, чи не так? Отже, тут мають працювати інші механізми, і не провина ринкового обміну, що він не в змозі забезпечити те, для чого він не пристосований. Однак, такі механізми (наприклад, соціальна допомога) самі по собі блага не створюють, вони їх тільки перерозподіляють. Тож вони мають якнайменше спотворювати ринок, іншими словами, якнайменше заважати людям створювати блага, в іншому разі не буде що перерозподіляти.

По-друге, інколи вигоди від обміну розподіляються аж надто нерівномірно, і це, природно, сприймається як несправедливість. Але придивіться уважніше! Це буває тільки тоді, коли один з учасників (наприклад, продавець) –

⁴ З цим погоджується абсолютна більшість економістів. Утім, є й такі економісти, що взагалі заперечують існування будь-яких проблем, які не було б можливо вирішити шляхом добровільного обміну.

монополіст⁵, а отже, інший (тобто покупець) не має вибору. Точніше вибір як такий є завжди: Ви можете, наприклад, відмовитися від опалення і мерзнути, або переїхати до села й топтити дровами. Тож у купівлі послуг монополіста певна Ваша вигода все ж є, і для Вас краще, якщо він існуватиме, аніж якщо його не буде взагалі. Окрім того, якщо монополія утворилася за рахунок інновації – хтось опинився першим! – то у Вас є вибір: переплачувати за новинку, якщо вона Вам настільки подобається, або трохи зачекати, поки інші її відтворять у тому чи іншому вигляді. Адже така монополія – суто тимчасоваб.

Але докорінна відмінність від справжнього, конкурентного ринку в тому, що у стосунках з монополістом «вибір» доводиться робити не між багатьма приблизно рівнозначними пропозиціями, а між наявністю певного продукту та його відсутністю. Або, скажімо, в іншому випадку, коли у Вашому місті є один могутній роботодавець – наприклад, великий завод, – то він може отримувати надприбутки за рахунок заниження зарплат, бо у робітників немає вибору принаймні в межах цього міста. Така сама ситуація була у феодальному суспільстві, де землею володіла тільки знать. Натомість там, де працює багато незалежних підприємців (скажімо, у великих містах), у робітника вибір є, а, отже, він чи вона можуть знайти собі кращі умови праці.

Навіть у крайньому випадку – суто недобровільних відносинах з державою – Ви теж маєте своєрідний «вибір», але не з різних звабливих пропозицій, а між більшим та меншим злом: наприклад, відбувати військову повинність чи ризикувати ув'язненням. Зрештою, вуличний грабіжник теж пропонує вибір: «гаманець чи життя». У таких випадках говорять, що інша

⁵ Це не обов'язково означає, що він дійсно єдиний. Насправді, бувають випадки, коли декілька компаній утворюють змову (картель), аби підтримати високі ціни.

⁶ Детальніше про конкуренцію та монополії йтиметься в одному із наступних випусків.

сторона має «владу» (у випадку монополіста – «ринкову владу») і саме завдяки їй здатна збагачуватись Вашим коштом та чинити інші несправедливості. Тож боротися треба за те, аби контролювати цю владу (якщо вважаєте її потрібною для інших справ) або зменшувати її. Зокрема, у випадку монополій – сприяти конкуренції (про це йтиметься у відповідному випуску).

Нарешті, якщо Ви не бачите вигоди від обміну попри те, що він стосується суто економічних проблем та відбувається на конкурентному ринку, тоді шукайте примус або обман (чи власну помилку); принаймні щось одне з цього точно мало місце. І саме з примусом та обманом треба боротися, аби обмін збільшував багатство, а не перетворювався на збагачення одного за рахунок іншого.

Усі ці випадки мають місце, хоча насправді за нормальної ринкової економіки стосуються тільки незначної кількості всіх обмінів, які ми здійснюємо. Проблема, однак, у тому, що людині властиво не помічати те, що працює належним чином, натомість запам'ятовувати прикрі винятки («людина вкусила собаку»): там довелося купувати за монопольною ціною, тут продавець обдурив, а такий-то роботодавець виявився нечесним. Та й увагу економістів зосереджено переважно на тих відносно нечисленних випадках, коли ринок працює не найкращим чином – просто тому, що якщо все гаразд, то їм немає що робити. Тому в необізнаної людини від читання економічної літератури може інколи скластися враження, що описана вище «невидима рука» існує тільки в підручниках з економіки, а справжні економісти, мовляв, давно вже самі не вірять у ті казочки, що вони розповідають іншим.

Насправді, такий підхід нагадує вивчення життя за детективними серіалами, бойовиками та фільмами катастроф. Адже знімати кіно про звичайне, буденно-щасливе життя – невдячна справа, тому автори зосереджуються на надзвичайних подіях; і надто завзятий некритичний глядач може навіть повірити, що

життя насправді складається з воєн, заколотів, злочинів та катастроф. Так само лікарі не дарма спілкуються між собою специфічною мовою (а то й взагалі латиною), адже коли здоровий, але необізнаний людині потрапляє до рук медичний довідник, то вона знаходить у себе чи не всі описані там хвороби. А економістів часто порівнюють з лікарями: вони так само переймаються «хворобами» ринків. Утім, найчастіше ринки потерпають – і відповідно демонструють обмежену ефективність – не стільки від власних хвороб, скільки від недобросовісного «лікування». Адже, як добре відомо глядачам детективів, злочинний чи просто надмірно самовпевнений лікар може зробити пацієнта інвалідом, підсадити на наркотики, навіть убити (на щастя, в реальному житті такі речі трапляються нечасто). Особливо цьому сприяють, з одного боку, надмірна довіра до ліків, а, з іншого – необізнаність пацієнта, ілюзії, в яких він живе: саме тоді він дає себе лікувати від неіснуючої хвороби, при чому «лікарями», які роблять із нього інваліда чи наркозалежного. Те саме відбувається і з ринками. Різниця хіба що у відсутності клятви Гіппократа для політиків, державних службовців та їхніх економічних радників; а також у відсутності у жителів більшості країн «іміунітету» до економічного популізму та в поширеності серед них різноманітних ілюзій. У

результаті цього політики отримують від таких людей «карт-бланш» на спотворення ринкових механізмів і радо використовують його у власних корисливих інтересах. Як саме – буде пояснено у відповідному випуску. Але спотворивши ринок, позбавивши економіку можливості примножувати багатство, вони – знову-таки зловживаючи ілюзіями, які сповідають виборці, – успішно перекладають провину за це на ... вільний ринок, звинувачуючи його у всіх бідах. І доки наївні виборці віритимуть таким казочкам, доти вони не матимуть шансу на справжній добробут.

Багатство буває чесним!

З того факту, що обмін може бути взаємовигідним для всіх сторін, випливає дуже важливий висновок: той, хто допоміг іншим вдало організувати такий обмін, приніс їм усім неабияку користь. Відповідно буде цілком справедливо, якщо він і собі візьме частку цієї користі, чи не так? Саме ця частка називається прибутком. Більше того, якщо прибуток здобувається в чесний спосіб та без примусу, то усі інші зацікавлені в тому, щоб той, хто спромігся його отримати, продовжував свою діяльність.

Наприклад, Ви зацікавлені в тому, аби виробник не припиняв продукувати Ваш улюблений товар чи послугу. У наступному випуску ми побачимо, що це просто окремий випадок: підприємець – у тому числі виробник або імпортер – теж заробляє тим, що організовує обмін. Якщо він із певної продукції отримує прибуток, то він буде продовжувати або навіть розширювати поставки. Якщо ж матиме збитки, то рано чи пізно відмовиться від виробництва або імпортування певного товару. Отже, Ви зацікавлені, аби він мав прибуток! Зазначте, що коли цей прибуток зароблено на вільному конкурентному ринку, то описана вище «невидима рука» потурбується про те, щоб він був саме зароблений, а не вкрадений у нас з Вами, адже, для того, аби щось заробити, людина на ринку має зробити щось корисне для інших, інакше їй добровільно не віддадуть свої гроші чи інші товари. У який саме спосіб це працює, ми детальніше опишемо в подальших випусках.

Отже, обмін може бути джерелом багатства, здобутого не за рахунок інших людей, а разом із ними. Тому, коли хтось поруч із Вами багатіє, то

треба передусім дивитися на джерело його доходів, а не на їхній розмір як такий. Взагалі кажучи, чим багатший сусід, тим вигідніший

обмін Ви можете з ним влаштувати – наприклад, він може запропонувати Вам вигідну роботу чи дешево продати непотрібну йому самому добротну річ. Тож, Ви зацікавлені жити серед багатих людей. Але, звичайно, має значення походження багатства. Якщо воно зароблено чесно, без обману або застосування примусу (в тому числі і навіть насамперед, державного), то все гаразд, Ваш сусід збагатився та збагатив при цьому інших. Якщо ж він «заробив» на рекеті, корупції, шахрайстві, то це, звичайно, зовсім інша історія. Однак, яким чином розрізнити ці випадки на практиці? Чи можна вважати чесно заробленим багатство торговця, посередника, спекулянта або підприємця, який використовує найману працю? Цьому буде присвячено наступні випуски.

На останок тільки відзначимо, що розрізняти джерела походження багатства на практиці можна тільки тоді, коли закон написаний у такий спосіб, аби «заробіток» за рахунок інших був поза законом; а також коли всі рівні перед законом. І це має бути одним із основних його призначень, бо тільки тоді «чесно» стає синонімом до «законно». На жаль, в Україні все набагато складніше – але це інше питання, варте окремого розгляду. Однак для того, аби хоча б колись отримати можливість ототожнити «чесно» і «законно», необхідно усвідомити й переконати інших у тому, що багатство можна нажити чесно. Сподіваємося, що цей текст Вас у цьому переконав. 

CASE УКРАЇНА
вул. Полтавська 10
офіс 34
Київ, 01135

Тел.: +38 044 227-53-17
Факс: +38 044 483-52-00

Керівник проекту:
Володимир Дубровський
dubrovsky@case-ukraine.kiev.ua

Проект виконується за підтримки Інституту
відкритого суспільства