

АБХІДЖІТ БАНЕРДЖІ
ЕСТЕР ДЮФЛО

**ДІЄВА
ЕКОНОМІКА
ДЛЯ ВАЖКИХ
ЧАСІВ**

*Переклав з англійської
Роман Клочко*

«НАШ ФОРМАТ» · Київ · 2021

УДК 330.1.021-047.72 (02.062)

Б 22

Банерджі Абхіджіт, Дюфло Естер

Б 22 Дієва економіка для важких часів / пер. з англ. Роман Ключко. —
К. : Наш Формат, 2021. — 416 с.

ISBN 978-617-7863-63-1 (паперове видання)

ISBN 978-617-7863-64-8 (електронне видання)

«Понаїхали» — часто з докором говорять про мігрантів місцеві. Вони вважають, що ті загарбають їхні робочі місця й негативно вплинуть на доходи. Насправді це один з міфів, які спростовують нобелівські лауреати Абхіджіт Банерджі й Естер Дюфло.

У своїй книжці вони розглядають хибні уявлення про нинішню економіку, апелюють до фактів і покликаються на кілька сотень наукових праць. Автори ставлять чесний і неупереджений діагноз нинішньому світові, розглядають питання нерівності, імміграції, надмірної політизації, загроз автоматизації. Але цим усе не обмежується. Банерджі й Дюфло пропонують варіанти, як вилікувати теперішній світ, тобто вибудувати дієву економіку у важкі часи.

УДК 330.1.021-047.72 (02.062)

Перекладено за виданням: Abhijit V. Banerjee, Esther Duflo. *Good Economics for Hard Times* (NY, PublicAffairs, 2019, ISBN 978-1-61039-950-0).

ISBN 978-617-7863-63-1 (паперове видання)

ISBN 978-617-7863-64-8 (електронне видання)

Усі права застережено. All rights reserved
Good Economics for Hard Times

© 2019, Abhijit Banerjee and Esther Duflo

© ТОВ «НФ», виключна ліцензія на видання,
оригінал-макет, 2021

Зміст

<i>Передмова до українського видання</i>	9
<i>Передмова</i>	11
<i>Розділ 1. Зробимо економіку знову величною</i>	13
<i>Розділ 2. Із пащі акули</i>	23
<i>Розділ 3. Муки від торгівлі</i>	67
<i>Розділ 4. Уподобання, бажання й потреби</i>	118
<i>Розділ 5. Кінець зростання?</i>	170
<i>Розділ 6. У гарячій воді</i>	238
<i>Розділ 7. Механічне піаніно</i>	258
<i>Розділ 8. Легітимний уряд</i>	297
<i>Розділ 9. Гроші й турбота</i>	312
<i>Висновки. Дієва та недієва економіка</i>	363
<i>Подяки</i>	368
<i>Примітки</i>	370

Присвячується нашим дітям Ноемі та Мілану в надії, що вони виростуть у справедливішому та людянішому світі, і Саші, що вже не матиме такого шансу

Передмова до українського видання

У 30-ті роки ХХ століття американський економіст Саймон Сміт Кузнець (Семен Кузнець), який здобув базову освіту в Україні, а саме в Харківському комерційному інституті, запропонував концепцію виміру валового внутрішнього продукту. Здавалося б, з того часу світ отримав надійне джерело виміру добробуту. Економісти зосередилися саме на тому, яким чином можна досягнути якомога вищих темпів зростання. Як це зростання розподілиться всередині суспільства, чи відкриватиме воно нові можливості всім або майже всім членам суспільства, якою буде ціна зростання для екології — усе це тривалий час перебувало поза увагою економістів. Приплив піднімає всі човни, та й годі! Якщо хтось лишається бідним, то вважатимемо, що він сам винен.

Що ж, до певного часу це здавалося схожим на правду. Але в останні десятиліття ситуація змінилася. Ліберальна демократія, мінімальне державне втручання в економічні процеси, низькі податки й вільна торгівля — раптом цей універсальний рецепт перестав давати очікуваний результат. Економіка стала крихкою, схильною до криз, у яких найбільше потерпали найбідніші, натомість концентрація багатства невпинно зростала. Відкриття ринків призвело до смерті низки галузей у країнах, які наважилися на такий крок, але й нові галузі і робочі місця не з'явилися. У багатьох країнах демократія привела до влади відвертих популістів. Здається, простих відповідей на складні питання виявилось недостатньо. Світ переживає важкі часи непевності.

Абхіджит Банерджі та Естер Дюфло підходять до пошуку кращої економіки з іншого флангу. Вони кажуть про те, що раз економіка має дати гідне життя людині, а велика кількість людей страждає і живе у злиднях, то економісти мали б визнати, що не впоралися із завданням. Чого варте зростання, яке не вирішує проблему

бідності? Чого вартий добробут, який дістається лише обраним? Наші міркування про економіку і про психологію ухвалення рішень іншими людьми — це лише наші гіпотези. Автори використовують експериментальний підхід, який базується на контрольованих рандомізованих дослідженнях, результати яких часто суттєво відрізняються від передбачуваних. Економічні факти, встановлені експериментально, досить часто йдуть всупереч знаним економічним теоріям. Виявляється, що вільна торгівля може полишати за собою небажані економічні наслідки. Допомога бідним за певного конструкту дає надзвичайно хороші результати. Безумовний базовий дохід може не стати вирішенням проблеми бідності і потребує глибшого вивчення на основі експериментів. А намагання прискорити економічне зростання через скорочення податків для найбагатших може виявитися хибною політикою.

Як справжні науковці автори є досить обережними у своїх висновках. Вони чітко дають зрозуміти, яка саме економіка є «поганою», обґрунтовуючи це результатами експериментів і фактами. Утім, ми все ще маємо досить обмежений арсенал заходів для «хорошої» економіки — тієї, яка полегшить страждання нужденних, дасть освіту тим, повз кого вона може пройти, врешті-решт врятує життя, а може, і всю нашу планету.

Ми живемо в часи, коли майбутнє стало зовсім непередбачуваним. Глобальний світ створив загрози глобальних криз. Технології, які раніше забирали робочі місця в одних галузях, але створювали зайнятість в інших, тепер часто можуть діяти лише у напрямку скорочення можливостей працевлаштування. Кліматичні загрози дедалі суттєвіші, але країни занепокоєні, що, дбаючи про довкілля і скорочуючи викиди CO₂, вони втрачають відсотки економічного зростання.

Автори цієї книжки порушують велике коло питань, від яких залежить майбутнє економіки та й взагалі доля світу: торгівля, клімат, міграція, податки, субсидії, безумовний основний дохід, освіта, ціна економічного зростання. І ця книжка точно вплине на вашу свідомість та сприйняття світу, змусить замислитися над майбутнім. Кращим майбутнім!

Олексій Геращенко,
економіст, викладач Києво-Могилянської бізнес-школи

Передмова

Десять років тому ми написали книжку про свою роботу. На наш подив, у неї знайшлися читачі. Нам це лестило, але ми розуміли, що на цьому все й завершиться. Економісти взагалі-то не пишуть книжок, а надто такі, що їх читатимуть. Ми це зробили, і якимось чином нам зійшло з рук; настав час повертатися до звичних справ, тобто далі писати й публікувати наукові праці.

Саме цим ми займалися, коли світанок перших років президентства Обами змінився психоделічним божевіллям Брекзиту, «жовтих жилетів» та «стіни Трампа», а на зміну знякволілому оптимізму Арабської весни прийшли самовдоволені диктатори (або обрані на виборах їхні аналоги). Нерівність зростає, насуваються екологічні катастрофи та катастрофи у світовій політиці, а ми можемо протиставити їм якісь банальності, не більше. Ми писали цю книжку, чіпляючись за надію.

Ми хотіли розповісти історію про те, що і чому пішло не так, але разом із тим нагадати про те, що сталося так, як треба. Ця книжка — і про проблеми, і про те, як можна повернути наш світ до життя, якщо тільки ми чесно поставимо йому діагноз. Вона про те, де зазнала невдачі економічна політика, коли нас засліпила ідеологія і як ми не помітили очевидне, але разом із тим і про те, де й чому дієва економіка корисна, зокрема у сучасному світі.

Така книжка потрібна, та це не означає, що саме ми мали її написати. Багато з тих проблем, що саме зараз мучать світ, особливо помітні на багатій Півночі, тоді як ми провели життя, досліджуючи бідних людей у бідних країнах. Зрозуміло, що нам довелося пірнути в море нової літератури і завжди існувала ймовірність, що ми щось прогавили. Знадобився час, щоб переконати самих себе: нам варто спробувати.

Зрештою ми наважилися, почасти тому, що втомилися спостерігати на відстані, як суспільний діалог про основні економічні питання — імміграцію, торгівлю, розвиток, нерівність або довкілля — стає хаотичним. Зважилися ми ще й тому, що усвідомили: проблеми, з якими стикаються багаті країни, часто моторошно подібні до тих, які ми звикли вивчати у країнах, що розвиваються: люди, які залишилися осторонь економічного розвитку, різке зростання нерівності, брак довіри до влади, розколоті суспільства й держави та інше. Ми багато чого навчилися, поки писали книжку, вона справді дала нам віру в те, що як економісти ми навчилися найкращого, що могли. А саме: тверезо ставитися до фактів, скептично — до хитрих відповідей та чудодійних рецептів, бути скромними та чесними щодо того, що ми знаємо та розуміємо, і, можливо, найважливіше — охоче випробовувати ідеї та рішення й бути готовими визнавати свої помилки, якщо тільки це веде нас до кінцевої мети — створити людяніший світ.

Зробимо економіку знову величною

Лікар каже жінці, що їй залишилося жити лише пів року. І радить вийти заміж за економіста та переїхати до Південної Дакоти.

Жінка. Це допоможе мені вилікуватися?

Лікар. Ні, але ці пів року здадуться вам дуже довгими.

Ми живемо в часи поглиблення поляризації. Від Угорщини до Індії, від Філіппін до США, від Великої Британії до Бразилії, від Індонезії до Італії суспільний діалог між лівими і правими перетворюється на дедалі гучнішу сварку, де безглуздо кидаються різкими словами, залишаючи дуже мало простору для відступу. У США, де ми живемо й працюємо, кількість бюлетенів, у яких виборці віддали свій голос за різні політичні сили*, була найнижча за всю історію¹. 81 % тих, хто ототожнює себе з одною партією, мають негативну думку про іншу². 61 % демократів стверджують, що вважають республіканців расистами, сексистами або фанатиками. 54 % республіканців називають демократів недоброзичливими. Третина всіх американців були б розчаровані, якби хтось із близьких родичів узяв шлюб із людиною інших політичних поглядів³.

У Франції та Індії, ще двох країнах, де ми проводимо чимало часу, про посилення впливу правих політиків у ліберальному, «освіченому», елітарному світі, де ми живемо, говорять дедалі голосніше

* Тут мається на увазі, що виборці в один день мають проголосувати за кандидатів до різних органів влади, наприклад, до Конгресу, до Сенату, до місцевих органів влади. — Прим. наук. ред.

з міленаристськими* нотками. Явно відчувається, що знайома нам цивілізація на основі демократії та дебатів опинилася під загрозою.

Наш обов'язок як суспільствознавців — запропонувати факти й інтерпретації фактів, які, як ми сподіваємося, стануть посередниками в цих розбіжностях, допоможуть кожній стороні зрозуміти, що каже протилежна, і таким чином перейти до якоїсь аргументованої полеміки, якщо не консенсусу. Демократія може співіснувати з інакодумством тільки за умови поваги з обох сторін. Але повага вимагає певного розуміння.

Особливо тривожною поточною ситуацією робить те, що простір для таких розмов, як видається, звужується. Вочевидь, відбувається «трайбалізм»** поглядів і не лише щодо політики, а й щодо головних суспільних проблем і того, що з ними робити. Одне широкомасштабне дослідження виявило, що погляди американців на широкий спектр проблем сходяться в одну точку, наче виноградна лоза⁴. Люди, які поділяють певні світоглядні переконання, скажімо, про гендерні ролі або про те, чи завжди важка праця веде до успіху, здається, мають ті самі думки щодо низки інших проблем, від імміграції до торгівлі, від нерівності до податків та впливу влади. Ці основні переконання краще засвідчують про їхні політичні погляди, ніж дохід, демографічна група чи місце проживання.

Ці проблеми деякою мірою перебувають на передньому краї та в центрі політичного дискурсу, і не лише у США. Імміграція, торгівля, податки та вплив влади спричинюють суперечки і в Європі, і в Індії, і в Південній Африці, і у В'єтнамі. Але ставлення до цих проблем часто спирається лише на твердження про певні особисті цінності («Я за імміграцію, тому що я великодушна людина», «Я проти імміграції, бо мігранти ставлять під загрозу нашу національну ідентичність»). І якщо вони чимось і підкріплюють свої слова, то зазвичай вигаданими цифрами та дуже спрощеним трактуванням фактів. Ніхто не замислюється як слід над самими проблемами.

* Міленаризм — вірування релігійних, соціальних чи політичних груп, що базується на тисячолітньому циклі, у прийдешню зміну суспільного ладу, наслідком чого стане докорінна зміна речей. — *Прим. пер.*

** Трайбалізм — це суспільне явище, у межах якого члени однієї групи вважають, що представники іншої наперед помиляються (за М. Шаттлвортом). — *Прим. ред.*

І це справді жахливо, бо для нас, схоже, настають важкі часи. Роки динамічного зростання по всьому світу, підживлювані дивовижними економічними успіхами та торговельною експансією Китаю, можуть закінчитися сповільненням зростання Китаю та повсюдними торговельними війнами. Країни, які досягли успіхів на цій хвилі — в Азії, Африці та Латинській Америці, — замислюються над тим, що їм робити далі. Звичайно, для більшості країн заможного Заходу сповільнення зростання не є чимось новим, але воно викликає особливу тривогу, бо ми спостерігаємо стрімке зниження впливу суспільного договору. Ми ніби повертаємося в дікенсівський світ роману «Тяжкі часи», де заможні стикаються з дедалі більшим відчуженням незаможних і виходу з цього становища не видно⁵.

Питанням економіки та економічної політики в нинішній критичній ситуації відведене центральне місце. Чи можна щось зробити для підтримки зростання? Чи має це стати пріоритетом для заможного Заходу? Що ще має бути пріоритетом? Як бути з повсюдним розростанням нерівності? Міжнародна торгівля — це проблема чи рішення? Як вона впливає на нерівність? Яке майбутнє чекає на торгівлю: чи зможуть країни з меншою вартістю робочої сили переманити світове виробництво з Китаю? Що робити з міграцією? Чи справді міграція низькокваліфікованих працівників завелика? Як бути з новими технологіями? Як нам, наприклад, ставитися до зростання штучного інтелекту (ШІ): непокоїтися чи радіти? І, можливо, найнагальніше: як може суспільство допомогти людям, яких ринок залишив позаду?

Для відповіді на ці запитання твіта замало. Тому й існує бажання просто уникати їх. І почасти тому держави дуже мало роблять для розв'язання найнагальніших проблем нашого часу; вони далі підживлюють гнів та недовіру, що поляризують нас, ми стаємо нездатними до спільних розмов, обмірковування та дій у цих питаннях. Ця ситуація часто нагадує зачароване коло.

Економісти можуть чимало розповісти про ці великі проблеми. Вони вивчають імміграцію, щоб зрозуміти її вплив на зарплати, податки — щоб визначити, чи відбивають вони бажання до підприємництва; а також перерозподіл — щоб з'ясувати, чи заохочує він

лінощі. Вони міркують над тим, що відбувається під час торгівлі між державами, і мають корисні прогнози щодо можливих переможців та переможених. Вони наполегливо працюють над тим, щоб зрозуміти, чому одні країни зростають, а інші — ні та що робити (якщо є можливість) владі, щоб допомогти цьому зростанню. Економісти збирають дані про те, що робить людей великодушними або обережними, а що змушує залишати свою домівку заради чужини, як соцмережі грають на наших упередженнях.

Результати найновіших досліджень часто несподівані, особливо для тих, хто звик до простих відповідей від телевізійних «економістів» та з підручників для середньої школи. Вони можуть пролити нове світло на ці дебати.

На жаль, дуже мало людей довіряють економістам настільки, щоб уважно їх слухати. Незадовго до голосування за Брекзит наші колеги з Великої Британії відчайдушно намагалися попередити громадськість про те, що це дорого обійдеться, але відчували, що їх не розуміють. Вони мали рацію. Ніхто не звернув на них особливої уваги. Ще 2017 року компанія YouGov провела у Великій Британії опитування, де поцікавилася: «Кому з перелічених фахівців ви довіряєте, коли вони говорять про свою сферу діяльності?». Першими були медсестри. Їм висловили довіру 84% опитаних. Політики посіли останнє місце з показником 5% (хоча місцевим депутатам парламенту довіряли трохи більше — 20% опитаних). Економісти були трохи вище за політиків — 25%. Довіра до синоптиків виявилася вдвічі вищою⁶. Восени 2018 року ми поставили те саме запитання (і ще кілька інших про погляди на економічні проблеми, які ми ще згадаємо в цій книжці) 10 тисячам людей у США⁷. Знову ж таки, досвіду економістів висловили довіру лише 25% опитаних. Нижче оцінили лише політиків.

Цей дефіцит довіри відбивається в тому, що професійний консенсус економістів (коли він існує) системно відрізняється від поглядів звичайних громадян. Бізнес-школа імені Бута Чиказького університету регулярно проводить опитування групи з приблизно 40 науковців-економістів, визнаних лідерів у професії, про їхні погляди на основні економічні теми. Ми часто посилатимемося на них у книжці як на відповіді групи IGM Booth. Ми відібрали

десять запитань, які ставили респондентам групи IGM Booth, і поставили їх учасникам власного дослідження. Щодо більшості цих питань економісти та наші респонденти виявили повну розбіжність. Наприклад, усі респонденти групи IGM Booth не погодилися з припущенням, що «запровадження США нових тарифів на сталь і алюміній покращить добробут американців»⁸. Цю думку підтримала лише третина наших респондентів.

Загалом наші респонденти були налаштовані песимістичніше за економістів: 40% економістів погодилися з припущенням, що «наплив біженців до Німеччини, який почався влітку 2015 року, дасть Німеччині економічні вигоди в наступному десятилітті», а більшість із решти не впевнена в цьому або не дала відповіді (лише один не погодився)⁹. На протигагу цьому, серед наших респондентів згоду висловили лише чверть, а 35% не погодилися. До того ж наші респонденти були більш схильні вважати, що зростання впливу роботів та ШІ призведе до поширення безробіття, і менше схилилися до думки, що це створить достатньо додаткового багатства, щоб урівноважити добробут тих, хто зазнає збитків¹⁰.

Це не тому, що економісти завжди віддають перевагу вільній конкуренції більше за решту світу. Попереднє дослідження порівняло, як економісти й 1000 звичайних американців відповіли на ті самі 20 запитань¹¹. Виявилось, що економісти більше схилиються до підвищення федеральних податків (97,4% проти 66% звичайних американців). Крім того, вони вірили в урядову політику після кризи 2008 року (фінансова допомога банкам, стимулювання тощо) більше, ніж широка громадськість. З іншого боку, 67% звичайних американців і лише 39% фахових економістів погодилися з думкою, що генеральним директорам великих компаній переплачують. З цього можна виснувати: пересічний науковець-економіст мислить зовсім інакше — не так, як пересічний американець.

Крім того, інформування респондентів про думку відомих економістів щодо цих питань жодним чином не впливає на їхню точку зору. Стосовно трьох запитань, де думка експертів помітно відрізнялася від думки громадськості, дослідники вирішили по-іншому вести комунікацію. Опитуючи одних респондентів, вони спочатку заявляли: «Майже всі експерти погоджуються з тим, що...» перш ніж

ставити запитання; у розмові з іншими просто запитували. Це ніяк не вплинуло на отримані відповіді. Наприклад, на запитання про те, чи збільшила Північноамериканська угода про вільну торгівлю добробут пересічного громадянина (на яке 95 % економістів відповіли «так»), 51 % респондентів відповідав «так», якщо їм подавали думку економістів, а 46 % давали ту саму відповідь без цієї інформації. Це маленька відмінність, та й по всьому. Видається, що велика частина широкої громадськості просто перестала дослухатися до думок економістів про економіку.

Ми аж ніяк не вважаємо, що, коли в поглядах економістів і громадськості є розбіжності, саме економісти мають рацію. Ми, економісти, часто поглинуті власними моделями та методами і часом забуваємо, де закінчується наука і починається ідеологія. Ми відповідаємо на запитання про економічну політику, спираючись на припущення, що стали для нас другою звичкою: це будівельні блоки наших моделей, але це не означає, що вони завжди правильні. Але разом із тим ми володіємо корисними знаннями, яких не мають інші. Скромна мета цієї книжки — поділитися частиною цих знань і відновити діалог на найнагальніші теми, що викликають у наш час найбільші суперечки.

Для цього нам потрібно зрозуміти, що підриває довіру до економістів. Самопроголошені економісти на телебаченні та в пресі — головний економіст банку X або фірми Y — це, за важливими винятками, головним чином представники економічних інтересів своїх фірм, які часто не соромляться ігнорувати вагу доказів. Крім того, вони демонструють доволі передбачуваний ухил у бік ринкового оптимізму за всяку ціну, а це те, що публіка зазвичай асоціює з економістами загалом.

На жаль, за зовнішнім виглядом (костюм із краваткою) або за лексикою (багато професійного жаргону) ці балакучі голови важко відрізнити від науковців-економістів. Найважливіша відмінність полягає, мабуть, у їхній готовності виголошувати й передбачати, що, на жаль, лиш додає їм авторитету. Та насправді вони роблять дуже погану справу, почасти тому, що їхні прогнози найчастіше майже нереальні, — саме тому більшість науковців-економістів тримається якомога далі від футурології. Одне із завдань Міжнародного

валютного фонду полягає в тому, щоб прогнозувати зростання світової економіки в найближчому майбутньому. Можна додати, що він не досяг великих успіхів, хоч мав численну команду чудово підготовлених економістів. Журнал *Economist* якось підрахував, наскільки в середньому прогнози МВФ були віддалені від реальності за період 2000–2014 років¹². За два роки від часу передбачення (скажімо, економічне зростання 2014 року, передбачене 2012-го) середня похибка у прогнозах становила 28%. Це трохи краще, ніж якби вони щороку вибирали випадкову цифру від 2 до 10%, але приблизно так само погано, як припускати постійне економічне зростання в 4%. Ми припускаємо, що подібне лиш додавало до загального скептицизму щодо економіки.

Іншим чинником, який суттєво впливає на брак довіри, є те, що науковці-економісти нечасто знаходять час для пояснення складних міркувань, які стоять за їхніми детальніше викладеними висновками. Як вони аналізували численні альтернативні інтерпретації доказів? Які факти з різних сфер їм доводилося об'єднувати в загальну картину, щоб отримати найправдоподібнішу відповідь? Наскільки ця відповідь правдоподібна? Що нам робити: діяти чи зачекати? Культура сучасних ЗМІ не залишає місця для заплутаних або багатослівних пояснень. Обом авторам доводилося сперечатися з телеведучими, коли ми намагалися повністю розповісти власну історію (і з неї часто вирізали лише окремі моменти для показу), тож ми розуміємо, чому науковці-економісти часто не хочуть брати на себе таку відповідальність, як публічне висловлювання власної думки. Потрібно докласти багато зусиль, щоб тебе почули, і завжди є ризик здатися поверховим або твої слова перекрутять так, що вони означатимуть зовсім інше.

Звичайно, є ті, хто таки висловлюється публічно, але це зазвичай, якщо не брати важливих винятків, люди, які мають сталіші переконання і найменше терпіння для того, щоб цікавитися найкращими здобутками в сучасній економіці. Дехто занадто зобов'язаний традиційним поглядам, щоб звертати увагу на будь-який факт, що з ними не узгоджується, і повторює старі ідеї, наче мантру, навіть якщо їх вже давно спростували. Інші виступають для того, щоб висміяти магістральний напрям у сучасній економічній

теорії, часом, можливо, заслужено; але часто це означає, що вони навряд чи захищатимуть найкращі із сучасних економічних досліджень.

Нам здається, що найкраща економіка — це часто та, про яку кричать найменше. Цей світ — настільки складне та непевне місце, що найцінніше, чим можуть поділитися економісти, — це часто не їхні висновки, а шлях, яким вони до них дійшли: факти, про які вони дізналися, інтерпретація цих фактів, дедуктивні кроки і джерела їхньої невпевненості. Це пов'язано з тим, що економісти — не такі науковці, як, приміром, фізики, і зазвичай мало чим можуть поділитися з абсолютною упевненістю. Кожен, хто дивився комедійний серіал «Теорія Великого вибуху», знає, що фізики зверхньо дивляться на інженерів. Фізики розмірковують про високі матерії, а інженери марудяться з матеріалами і намагаються надати форму цим роздумам; або принаймні саме так це подають серіали. Підозрюємо, що, якби існував телесеріал, де висміюють економістів, ми були б на кілька щаблів нижче за інженерів або принаймні тих інженерів, що конструюють ракети. На відміну від інженерів (або принаймні тих, що зображені в «Теорії Великого вибуху»), ми не можемо покладатися на якогось фізика, який скаже нам, що саме потрібно ракеті, щоб подолати земне тяжіння. Економісти більше схожі на сантехніків; ми розв'язуємо проблеми за допомогою комбінації наукової інтуїції, підтриманих досвідом здогадів та звичайнісінького методу спроб і помилок.

Це означає, що економісти часто помиляються. Поза сумнівом, ми теж так робитимемо в цій книжці. І це стосується не лише показників зростання, що є здебільшого безнадійною вправою, а й деяких більш обмежених питань, як-от наскільки вуглецеві податки вплинуть на зміну клімату, як велике підвищення податків вплине на платню генеральних директорів компаній або як безумовний базовий дохід вплине на структуру зайнятості населення. Небезпечно не припускати помилок, а бути настільки залюбленим у власну думку, що не дозволяєш жодним фактам стати тобі на заваді. Щоб досягти успіху, ми повинні постійно повертатися до фактів, визнавати власні помилки і рухатися далі.

До того ж поруч існує безліч прикладів дієвої економіки як науки. Дієва економіка починає з тривожних фактів, робить припущення

на основі того, що ми вже знаємо про людську поведінку, та теорій, що вже десь підтвердилися, використовує дані для перевірки цих припущень, удосконалює (або докорінно змінює) свій план атаки, ґрунтуючись на новому наборі фактів, і зрештою, якщо пощастить, знаходить вихід. У цьому наша робота також дуже нагадує медичні дослідження. Чудова книжка Сіддгартхи Мукерджи про боротьбу з раком «Імператор усіх хвороб. Біографія раку» розповідає історію поєднання натхненних припущень з ретельною перевіркою і багатьох етапів удосконалення, що їх проходить новий препарат, перш ніж потрапити на ринок³. Значна частина роботи економіста багато в чому подібна до цього.

Як і в медицині, ми ніколи не впевнені, що знайшли істину, а просто достатньо віримо у відповідь, щоб діяти відповідно до неї, розуміючи, що пізніше можемо змінити свою думку. Так само як і в медицині, наша робота не припиняється, щойно фундаментальна наука зробить свою справу і буде доведено основну ідею; після цього починається процес втілення цієї ідеї в реальному світі.

У певному сенсі цю книжку можна вважати зведенням з передової, де відбувається це дослідження: що найкраща економіка сьогодні каже нам про основні проблеми, з якими нині стикаються наші суспільства? Ми пишемо про те, що найкращі із сучасних економістів думають про світ; не просто про їхні висновки, а й про те, як вони дійшли до них, постійно намагаючись розділити факти та порожні мрії, сміливі припущення та переконливі результати, наші сподівання та наші знання. Важливо, що в цьому проекті ми керувалися широким уявленням про те, чого хочуть люди і що таке хороше життя. Економісти схильні трактувати добробут як надто вузьке поняття, як певну версію доходу або матеріального споживання. Проте всім нам потрібно дещо більше для задоволення в житті: повага суспільства, підтримка сім'ї та друзів, гідність, гарний настрій, насолода.

Зосередженість на самому доході — це не просто зручне спрощення. Це криве дзеркало, що часто веде на манівці найрозумніших економістів, спонукає політичну верхівку до неправильних рішень, а багатьох із нас — до одержимості не тим, чим треба. Саме це змушує багатьох із нас думати, що весь світ чекає за дверима,

щоб забрати в нас високооплачувану роботу. Саме це призводить до цілеспрямованого зосередження на поверненні західних держав до славетних днів стрімкого економічного зростання минулого. Саме це викликає в нас сильну підозріливість до тих, хто не має грошей і змушує боятися, що ми опинимося на їхньому місці. Це також висвітлює компроміс між зростанням економіки та виживанням планети.

Найкраща розмова мала б початися з того, що ми визнаємо сильне прагнення людей до гідності та спілкування і поставимося до нього не як до відволікального чинника, а як до кращого способу порозумітися одне з одним і звільнитися від того, що здається непоступливими протилежностями. У цій книжці ми стверджуємо, що відновлення центрального місця людської гідності спонукатиме до глибокого переосмислення економічних пріоритетів та того, як суспільство дбає про своїх членів, особливо коли вони потребують допомоги.

Утім, цілком можливо, ви дійдете іншого висновку, щодо якоїсь із проблем, розглянутих у цій книжці, а можливо, й щодо всіх. Сподіваємося, що спонукаємо вас не просто рефлексивно погодитися з нами, а й перейняти наші методи і розділити частину наших надій і страхів, а можливо, наприкінці це читання стане для нас із вами справжньою розмовою.

Із пащі акули

Міграція — це сенсація, достатньо потужна, щоб впливати на політику більшої частини Європи та США. Поміж явними (але неймовірно важливими) ордами кривавих мексиканських мігрантів президента Дональда Трампа та антимігрантською риторикою «Альтернативи для Німеччини», французького «Національного об'єднання» та команди Брекзиту, не кажучи вже про правлячі партії в Італії, Угорщині та Словаччині, це, мабуть, чи не єдине найвпливовіше політичне питання в найбагатших країнах світу. Навіть політики з провідних європейських партій намагаються примирити ліберальні традиції, яких вони хочуть дотриматися, із загрозою, яку бачать біля своїх берегів. У світі, що розвивається, вона менш помітна, але конфлікти через зimbabweвських біженців у Південній Африці, криза рогінджа у Бангладеш* і протести проти поправок до закону про громадянство в Ассамі, що в Індії, були так само жакливі для тих, хто став їхніми жертвами.

У чому причина цієї паніки? 2017 року частка міжнародних мігрантів у населенні світу була приблизно така сама, як 1960 або 1990-го — 3%¹⁴. Щороку Європейський Союз поповнюють у середньому 1,5–2,5 мільйона мігрантів з решти світу. 2,5 мільйона — це менше, ніж 0,5% населення ЄС. Більшість із них — легальні мігранти, люди із запрошенням на роботу або ті, хто приєднується до своїх сімей. Незвичайний наплив біженців відбувався у 2015–2016 роках, але до 2018 року кількість шукачів притулку в ЄС зменшилася до 638 тисяч, і з поданих прохань було задоволено

* Йдеться про геноцид переслідування мусульман народу рогінджа в М'янмі. — *Прим. наук. ред.*

лише 38%¹⁵. Тобто на кожні 25 тисяч мешканців ЄС припадає 1 біженець. От і все. Навряд чи це можна назвати потопом.

За расистським панікерством, спричиненим страхом перед змішуванням рас і міфом про чистоту, неможливо приховати факти. Опитування 22,5 тисячі корінних мешканців шести країн, де імміграція стала визначальною політичною проблемою (Франція, Німеччина, Італія, Швеція, Велика Британія та США), зафіксувало поширеність хибних уявлень про кількість і склад іммігрантів¹⁶. Наприклад, в Італії справжня частка іммігрантів у складі населення становить 10%, але в уявленні місцевих мешканців цей показник дорівнює в середньому 26%.

Респонденти явно перебільшують частку мігрантів-мусульман, а також прибулих із Близького Сходу та Північної Африки. Вони вважають, що іммігранти менш освічені, переважно безробітні, живуть на державні виплати частіше, ніж це буває насправді.

Політики підтримують ці страхи, зловживаючи фактами. Напередодні президентських виборів 2017 року у Франції Марін Ле Пен заявляла, що 99% іммігрантів — дорослі чоловіки (насправді 58) і що 95% мігрантів, які оселилися у Франції, «утримуються державою», тому що не працюють (насправді 55% мігрантів у Франції були зайняті на ринку праці)¹⁷.

Два нещодавні експерименти показують, що це виграшна передвиборча тактика навіть у світі, де систематично перевіряють достовірність інформації. Під час одного дослідження, проведеного у США, науковці працювали з двома списками питань. Перший був спрямований на те, щоб отримати думку респондентів про міграцію, другий мав показати їхню *справжню поінформованість* про кількість і характер мігрантів¹⁸. Ті, чію думку спитали після відповіді на запитання на основі фактів (тим самим нагадавши про їхні спотворені уявлення про мігрантів), були більше налаштовані проти мігрантів. Коли їм повідомили справжні цифри, сприйняття опитуваними фактів змінилося, але ставлення до міграції в підсумку залишилося незмінним.

Паралельний експеримент у Франції показав дещо подібне. Люди, яким свідомо продемонстрували фальшиві заяви Марін Ле Пен, були більше схильні голосувати за неї¹⁹. На жаль, це ставлення збереглося і після того, як її заяви перевірили на достовірність. Правда

не вплинула на їхні переконання. Саме лише розмірковування про мігрантів виділяє їх з-поміж інших людей і робить у певному сенсі невільними. Вони не дозволяють фактам ставати їм на заваді.

Нехтування фактами має під собою важливу причину, що ґрунтується на економічному аспекті, настільки самоочевидному, що багато хто вважає, що його неможливо не помітити, навіть якщо докази кажуть про протилежне. Економічний аналіз імміграції часто зводиться до оманливого силогізму. У світі повно бідних людей, які, очевидно, заробили б значно більше, якби могли дістатися сюди (неважливо куди), де ситуація явно краща; тому, якщо їм дати шанс, вони залишать свій край і приїдуть до нашої країни — це знизить зарплати і погіршить наше становище.

У цьому твердженні дивує відданість стандартному тлумаченню закону попиту й пропозиції, який вивчали у старшій школі на уроках економіки. Люди хочуть мати більше грошей і тому їдуть туди, де найвищі зарплати (пропозиція зростає). Цю думку обстоює президент Трамп, коли наполягає на тому, що країна «заповнена». Ця аргументація настільки проста, що її можна вмістити на звороті манюсінької серветки, як показано на рисунку 2.1. Ця логіка проста, приваблива і неправильна. По-перше, різниця в зарплатах у різних країнах (або зазвичай місцевостях) насправді мало пов'язана з тим, мігрують люди чи ні. Хоча, як ми побачимо, багато людей у відчай кидають рідні місця. Залишається загадкою, чому велика частина населення не переїздить, маючи можливість.

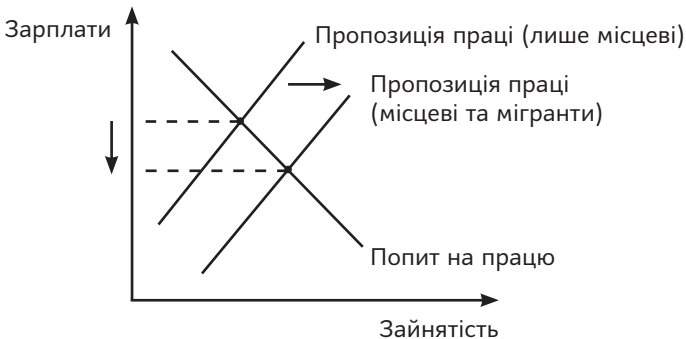


Рисунок 2.1. «Серветкова економіка». Чому через іммігрантів решта населення точно збідніє

По-друге, немає достовірних свідчень, що навіть відносно великий приплив низькокваліфікованих мігрантів шкодить місцевому населенню, у тому числі тим його представникам, які мають навички, як у мігрантів. Насправді міграція, здається, покращує рівень життя більшості людей — і мігрантів, і місцевих. Це багато в чому пов'язано з природою ринку праці. Він практично не вписується у стандартну історію про попит та пропозицію.

Залишаючи рідну домівку

Варсан Шайр, англо-сомалійська поетеса, писала:

ніхто не кидає рідну домівку
якщо тільки вона не паща акули
ти лише біжиш до кордону
коли бачиш як біжить ціле місто
сусіди біжать прудкіше за тебе
дихаючи на всі легені
хлопчик з яким ти ходила до школи
який цілував тебе дурненьку за старою бляхарнею
тримає рушницю більшу за його тіло
ти кидаєш дім лише тоді
коли дім не дозволить тобі лишитися²⁰.

Вона явно щось знала. Місця, які найбільше залишають люди, — країни на кшталт Іраку, Сирії, Гватемали і навіть Ємену — аж ніяк не найбідніші у світі. Дохід на душу населення в Іраку, з поправкою на різницю у вартості життя (те, що економісти називають *паритетом купівельної спроможності*^{*}, або ПКС), приблизно у 20 разів

* Паритет купівельної спроможності вказує, що 100 доларів в Україні, наприклад, «важать» стільки ж, скільки 300 доларів у США, тобто враховують дорожчий у США транспорт, житло і таке інше. У цьому випадку в наведеному прикладі всі показники доходів будуть утричі більшими за паритетом купівельної спроможності, ніж за поточним курсом. Це дає змогу порівняти рівень життя не лише за рівнем доходів у доларовому еквіваленті, а й за тим, скільки благ людина може придбати за них із урахуванням різниці цін у різних країнах. — *Прим. наук. ред.*

вищий, ніж у Ліберії, та щонайменше вдсятеро, ніж у Мозамбіку або Сьєрра-Леоне. 2016 року, попри різке зниження доходів, Ємен залишався втричі багатшим за Ліберію (про пізніші роки даних немає). Мексика — постійна мішень президента Трампа — країна з доходом вище середнього і системою соціального забезпечення, яку дуже хвалять і широко наслідують.

Ті, хто намагається залишити ці місця, ймовірно, не страждають від таких нестерпних злиднів, у яких живе пересічний мешканець Ліберії або Мозамбіку. Вони вважають своє існування нестерпним радше через крах нормального повсякденного життя: непередбачуваність і насильство, що звалюється на них через війну між наркоторговцями на півночі Мексики, жакливу військову хунту у Гватемалі та громадянські війни на Близькому Сході. Дослідження, проведене в Непалі, показало, що навіть неврожайні роки не спонукали багатьох непальців залишати країну²¹. Насправді у погані часи домівки покидало менше людей, бо вони не могли дозволити собі поїхати. Лише коли внаслідок довготривалого маоїстського повстання спалахнуло насильство, люди почали виїжджати. Вони тікали з пащі акули. І коли таке трапляється, людей майже неможливо зупинити, бо для них уже не існує домівки, куди можна повернутися.

Звичайно, є й протилежне явище: амбітний мігрант, якому потрібно вирватися за будь-яку ціну. Це Апу, головний герой фільму «Нескорений». (Стрічка є другою частиною чудової трилогії Сатьяджити Рая про Апу, який опинився між самотньою матір'ю в сільській хаті та безліччю чудових можливостей, що їх пропонує місто²².) Це мігрант із Китаю, який працює на двох роботах, заощаджуючи на всьому, щоб його діти одного дня могли вступити до Гарварду. Усі ми знаємо, що такі люди існують.

Є і люди посередині — більшість із них не стикається з надзвичайним внутрішнім або зовнішнім примусом до переїзду. Вони не схожі на тих, хто ганяється за кожним додатковим доларом. Навіть за відсутності перевірок на кордоні й шахраюватих міграційних агентів, вони залишаються там, де живуть, наприклад, у сільській місцевості, попри величезний розрив у зарплатах *в межах однієї країни* між сільськими та міськими районами²³. Опитування мешканців нетрів Делі, куди багато хто нещодавно переселився з Бігару

та Уттар-Прадеш (двох величезних штатів на схід від індійської столиці), виявило, що після оплати житла пересічній сім'ї залишалося на прожиття трохи більше 2 доларів на день (у ПКС)²⁴. Це набагато більше, ніж має 30% населення цих двох штатів, які живуть менш ніж на 1 долар на день у ПКС. Проте решта цих дуже бідних людей (а їх там близько 1 мільйона) вирішили не їхати в Делі, щоб збільшити свої доходи більш ніж удвічі.

Люди не використовують кращих економічних умов не лише у країнах, що розвиваються, а й у розвинутих теж. У 2010–2015 роках у розпал економічної кризи менше як 350 тисяч греків емігрували²⁵. Це щонайбільше 3% населення Греції, хоч у 2013–2014 роках рівень безробіття досяг 27%, а греки як громадяни країни ЄС можуть вільно пересуватися і працювати в Європі.

Міграційна лотерея

Але, можливо, ніякої загадки й немає, і ми просто переоцінюємо вигоди від міграції. Поширена проблема у визначенні переваг міграції — це зосередженість лише на зарплатах тих, хто вирішив переїхати, а не на низці інших причин, що змусили їх до цього, і чинниках, що сприяли успіху. Ті, хто мігрує, можуть мати особливі навички або незвичайну стійкість, і тому могли б заробити більше, навіть якби залишилися вдома. Хоча мігранти переважно мають роботу, що не вимагає особливих навичок, часто це важка й виснажлива праця, що потребує великої витривалості й терпіння (приміром, будівництво або збирання фруктів у США, де зайнято багато мігрантів із Латинської Америки). Не кожному це до снаги.

Тому не варто наївно порівнювати заробітки мігрантів із заробітками тих, хто залишився на батьківщині, і робити висновки про вигоди від міграції, як це стверджують її численні палкі прихильники. Це те, що економісти називають *проблемою ідентифікації*. Щоб заявляти про те, що різниця в зарплатах *спричинена* різницею в місці перебування і нічим іншим, нам потрібно встановити чіткий зв'язок між причиною та наслідком.

Єдиний спосіб це зробити — вивчити візові лотереї. Переможці та програві в лотереї зазвичай подібні у всьому, за винятком

щасливого квитка, і тому різниця в заробітках, що виникає через виграш, не пов'язана ні з чим іншим, крім полегшення зміни місця перебування. Порівнявши переможців і тих, хто програв у ново-зеландській візовій лотереї, заявників із крихітного острова Тонга у південній частині Тихого океану (більшість із них доволі бідні), дослідження виявило, що протягом одного року перебування в країні дохід переможців виріс більш ніж утричі²⁶. На іншому кінці зарплатного спектра — індійські програмісти, які переїхали працювати до США, вигравши у візову лотерею, і заробили вшестеро більше, ніж їхні колеги, які залишилися в Індії²⁷.

Лавові бомби

Проблема із цими цифрами ще й у тому, що їх легко інтерпретувати: вони спираються на порівняння серед тих, хто подавав заявку на візову лотерею. Але дані про тих, хто не подає заявок, можуть дуже відрізнитися. Можливо, вони мало що виграють від міграції — скажімо, не мають належних навичок. Проте є дослідження, що проливають світло на це питання і стосуються людей, яких змусила до переїзду лише випадковість.

23 січня 1973 року сталося виверження вулкану на Вестманових островах, у квітучому риболовецькому архіпелазі біля узбережжя Ісландії. 52 мешканців Вестманових островів евакуювали протягом чотирьох годин, і лише одна людина загинула, але виверження тривало п'ять місяців, і лава знищила близько третини жителів на островах. Знищені будинки розташовувались у східній частині архіпелагу (просто на шляху потоку лави), крім того, деякі будинки в інших місцях постраждали від випадкових «лавових бомб». Неможливо звести будинок, що витримав би лаву, тож знищення визначалося лише розташуванням і поганою вдачею. Здається, у східних околицях архіпелагу не було нічого незвичайного; знищені будинки мали таку ж ринкову вартість, що й вцілілі, а їхні мешканці були такими самими людьми. Це те, що соціологи називають *експериментом у природних умовах*: природа кидає гральні кості, і ми можемо необачно припустити, що до події між обома групами людей — тими, які втратили будинки, і тими, які не втратили, — не було ніяких відмінностей.

Але важлива відмінність полягала в тому, що сталося після катастрофи. Власники зруйнованих будинків отримали грошову компенсацію згідно з вартістю домівок і землі, яку могли витратити або на відбудову чи покупку іншої оселі, або на переїзд у будь-яке місце. 42% власників зруйнованих будівель вирішили переїхати (і 27% господарів уцілілих теж залишили дім)²⁸. Ісландія — маленька, але добре організована країна, і, використовуючи дані податкового обліку та іншу інформацію, можна простежити довготривалі економічні траєкторії всіх первісних мешканців Вестманових островів. Дивовижно, але вичерпні генетичні дані теж дозволяють відстежити всіх нащадків тих, кого застало виверження.

Використовуючи ці дані, науковці виявили, що кожен мешканець, якому на час виверження було менш ніж 25 років, утративши будинок, *отримав чималі економічні вигоди*²⁹. До 2014 року ті, чий батьківські будинки були зруйновані, заробляли на 3000 доларів на рік більше за тих, чий оселі залишилися неушкодженими, навіть якщо не всі з них переїхали. Увага сконцентрувалася на молодих людях під час події. Почасті тому, що вони з більшою ймовірністю вчилися в коледжі. Напевно, вимушений переїзд дав їм більше можливостей знайти працю за здібностями, а не просто стати рибалками, як більшість людей на Вестманових островах. Молодій людині, яка ще не витратила роки на навчання рибальства, це зробити значно легше. Утім, людей змусили до цього обставини (через випадкову «щедрість» лави); ті, хто зберіг свої будинки, здебільшого залишилися, як і багато попередніх поколінь, далі рибалити та виживати.

Ще дивовижніший приклад такої інертності показала Фінляндія в перші роки після Другої світової війни. Вона воювала на боці Німеччини і тому змушена була поступитися значною частиною території Радянському Союзу. Усіх мешканців звідти, близько 430 тисяч людей, 11% населення країни, довелося евакуювати і розселити на решті території³⁰.

До війни це переміщене населення було менш урбанізованим (або й взагалі неурбанізованим), офіційно працевлаштованих було менше, ніж решта громадян Фінляндії, але в іншому ці люди були подібні. За 25 років, попри травми від того квапливого, безладного виїзду, мігранти стали багатшими за решту, головним чином тому,

що ці люди більш мобільні, живуть у містах, офіційно працевлаштовані. Вимушене переселення, що спонукало їх знятися з якоря, дало їм відчайдушності.

Те, що катастрофічний сценарій або війна спонукає людей тягнутися до місць із найвищим рівнем зарплати, засвідчує, що самих лише економічних стимулів недостатньо, щоб змусити когось переїхати.

Чи вони знають?

Звичайно, існує ймовірність, що бідніші люди просто не знають про можливість покращити своє економічне становище за допомогою переїзду. Цікавий польовий експеримент у Бангладеш дає зрозуміти, що це не єдина причина, чому вони не переїжджають.

У межах Бангладеш не існує жодних юридичних бар'єрів для міграції. Проте навіть під час неврожаю, який у народі називають «монга» («голодний сезон»), коли в сільських районах немає де заробити, до міст їде мало людей, де низькокваліфікованим працівникам пропонують роботу на будівництві чи транспорті, або навіть до сусідніх сільських районів, де може бути інший цикл врожаю. Щоб зрозуміти, чому так відбувається, і заохотити сезонну міграцію, дослідники вирішили випробувати різні засоби активізації переселення під час монга в Рангпурі, на півночі Бангладеш³¹. Місцева неурядова організація (НУО) довільно вибрала селян, яким надавали інформацію про переваги міграції (переважно про зарплати в містах) чи ті самі відомості плюс 50 доларів готівкою або у вигляді кредиту (сума дорівнювала вартості подорожі до міста із дводенними витратами на харчування), *але лише якщо вони мігрують*.

Ця пропозиція заохотила близько чверті (22 %) усіх домогосподарств, які за інших умов не відправили б нікого на заробітки. Більшості з тих, хто мігрував, удалося знайти роботу і заробляти в середньому 105 доларів — значно більше, ніж якби залишилися вдома.

Але чому мігрантам знадобився додатковий поштовх від НУО, щоб зважитися на подорож? Невже перебування на межі голодної смерті — недостатній стимул?

Очевидно, що їх стримував не брак інформації. Коли НУО надала випадково обраній групі людей інформацію про доступні робочі місця (але не заохочувала матеріально), це не мало жодного впливу. Крім того, серед людей, які наважилися на подорож, маючи фінансову підтримку, лише половина повернулася до міста під час наступного сезону монга, попри особистий досвід пошуку роботи та заробляння грошей. Принаймні серед цих людей точно не мало б бути скепсису, який стримував би їх.

Іншими словами, попри те, що ті, хто таки мігрує, вимушено чи ні, все ж мають економічні вигоди, важко сприймати всерйоз думку, що більшість людей лише чекає нагоди кинути все і вирушити до багатшої країни. З огляду на економічні винагороди мігрантів набагато менше, ніж ми могли б очікувати. Їх має стримувати щось інше, і ми повернемося до цього парадоксу згодом. Та спочатку корисно зрозуміти, як функціонує ринок праці для мігрантів і чи справді вони відбирають роботу в місцевих, як це здається багатьом.

Усі шлюпки на воду?

Це питання стало предметом запеклих суперечок серед економістів, але загалом докази, здається, свідчать про те, що навіть великі напливи внутрішніх мігрантів мають дуже незначний негативний вплив на зарплати або перспективи працевлаштування місцевого населення.

Суперечки тривають головним чином через те, що зазвичай цю тему нелегко озвучувати. Країни обмежують міграцію, зокрема менш схильні впускати людей, коли економіка в поганому стані. Крім того, мігранти голосують ногами і мають природну схильність їхати туди, де умови кращі. Якщо поєднати ці дві причини і накреслити графік із зарплатами немігрантів у містах і частку мігрантів у містах, то можна побачити чудову висхідну лінію: що більше мігрантів, то вищі зарплати. Чудова новина для прихильників міграції, та тільки абсолютно фальшива.

Щоб зрозуміти реальний вплив імміграції на зарплати місцевого населення, слід аналізувати глибоко всі фактори, які вплинули, зокрема й непрямо, на зарплати в цьому місті. І навіть цього може

бути недостатньо, тому що і мешканці, і підприємства голосують ногами. Може бути так, наприклад, що наплив мігрантів витісняє з міста стільки місцевих працівників, що зарплати для тих, хто залишився, не знижуються. Якщо дивитися лише на зарплати тих місцевих, які вирішили залишатися в містах, де оселилися мігранти, ми повністю проігноруємо страждання тих, хто вирішив поїхати. Збільшення кількості населення міста через приплив мігрантів збільшує попит на товари й послуги, тож люди можуть переїздити з інших міст, бачачи можливість додаткових заробітків. Не виключено, що економіка тих міст від цього страждає.

Розумну спробу розібратися в частині цих питань пропонує дослідження «Маріельської переправи»*, проведене Девідом Кардом³². Із квітня по вересень 1980 року 125 тисяч кубинців, здебільшого неосвічені або малоосвічені, прибули до Маямі після того, як Фідель Кастро несподівано заявив, що дозволяє їм поїхати, якщо вони хочуть. Реакція була миттєва. Промову Кастро виголосив 20 квітня, а наприкінці місяця люди вже виїздили. Багато тих, хто переправився, осіло в Маямі. Кількість працездатного населення в цьому місті зросла на 7%.

Що сталося із зарплатами? Щоб розібратися, Кард удався до підходу, що має назву «відмінності у відмінностях». Він порівняв еволюцію зарплат і рівень зайнятості попередніх мешканців Маямі до та після прибуття мігрантів із такими самими показниками мешканців інших «подібних» міст у США (Атланта, Г'юстон, Лос-Анджелес і Тампа). Він хотів зрозуміти, чи відставало зростання в зарплатах і кількості робочих місць для тих, хто вже був у Маямі, коли з'явилися «маріелітос», від аналогічних показників в інших чотирьох містах.

Кард не виявив жодних відмінностей ані відразу після прибуття мігрантів, ані за кілька років по тому; поява «маріелітос» ніяк не вплинула на заробітки місцевих мешканців. Те саме виявилось і тоді, коли він вивчив зарплати кубинських іммігрантів, які

* «Маріельська переправа» (Mariel boatlift) — масова еміграція кубинців із бухти Маріель до Сполучених Штатів 1980 року. Учасників цієї хвилі мігрантів називали «маріелітос». — Прим. пер.

перебралися раніше і, ймовірно, були найбільше подібні до нової хвилі кубинських прибульців, а отже, новий приплив іммігрантів мав негативно позначитися саме на них.

Це дослідження було важливим кроком до забезпечення переконливої відповіді на запитання про вплив міграції. Маямі обрали не через вищі можливості у працевлаштуванні; просто для кубинців це місто було найближчою точкою висадки. Міграція сталася неочікувано, тож працівники та підприємства не зреагували на нього — принаймні у короткостроковій перспективі (працівники — залишаючи робочі місця, підприємства — переїжджаючи в місто). Дослідження Карда мало велике значення і через підхід, і через висновок. Він першим продемонстрував, що модель попиту та пропозиції не можна застосовувати до імміграції напруму.

Поза сумнівом, саме тому ця розвідка збурила масштабні суперечки із численними випадками спростувань і контрспростувань. Мабуть, жодне емпіричне дослідження в економіці не спричинило стільки дискусій та запалу. Одним із найдавніших критиків дослідження «Маріельської переправи» був Джордж Борхас — активний прихильник політики перешкоджання в'їзду низькокваліфікованих мігрантів. Борхас дослідив «маріельський випадок», включивши до порівняння більшу кількість міст і зосередивши особливу увагу на чоловіках-нелатиноамериканцях із неповною середньою освітою, на тій підставі, що саме ця група має становити для нас найбільший інтерес³³. У цій вибірці він виявив, що відразу після прибуття іммігрантів до Маямі почалося стрімке падіння зарплат, порівнюючи з іншими містами. Але повторний аналіз показав, що ці нові результати знову змінюють картину, якщо додати відомості про латиноамериканців з неповною середньою освітою (які здавалися найочевиднішою групою для порівняння з кубинськими мігрантами, але Борхас із якоїсь причини оминув їх) та жінок (яких Борхас теж без жодної зрозумілої причини залишив поза увагою)³⁴. Крім того, подальші дослідження не показали жодного впливу на зарплату і рівень зайнятості, коли Маямі порівняли з іншими містами, де зарплати і зайнятість мали подібні тенденції до переправи³⁵. Проте Борхаса це не переконало, тож дискусії щодо «Маріельської переправи» тривають³⁶.

Якщо ви не впевнені, який висновок із цього варто зробити, то ви у цьому не самі. Відверто кажучи, це дослідження не спонукає жодну зі сторін змінити думку, що, схоже, узгоджується з політичними поглядами. У будь-якому разі видається нерозумним визначати майбутнє міграційної політики, спираючись на один випадок, що стався 30 років тому в одному місті.

На щастя, під впливом праці Карда кілька науковців спробували визначити подібні випадки, де мігрантів або біженців відправляли в якесь місце, практично не попереджаючи іншу сторону і не контролюючи, куди вони поїдуть. Одне дослідження вивчає репатріацію до Франції алжирців європейського походження після проголошення Алжиром незалежності від Франції 1962 року³⁷. Інше — вплив масової імміграції з Радянського Союзу до Ізраїлю після зняття обмежень на еміграцію 1990 року, що спричинило збільшення населення Ізраїлю на 12% упродовж наступних чотирьох років³⁸. Предметом третього дослідження є вплив великої хвилі європейських іммігрантів у США в період великої міграції (1910–1930 роки)³⁹. У всіх цих випадках дослідники виявили дуже незначний негативний вплив на місцеве населення. Іноді наслідки були навіть позитивними. Наприклад, європейські переселенці до США збільшили загальний рівень зайнятості серед місцевого населення, дали корінним мешканцям більше шансів стати начальниками й керівниками і підвищили рівень промислового виробництва.

Подібні факти виявив і нещодавній наплив біженців з усього світу до Західної Європи. Особливо цікаве дослідження стосується Данії⁴⁰. Данія в багатьох сенсах дивовижна країна, приміром, там фіксують детальні записи про кожного представника свого населення. Історично біженців відправляли до різних міст, не зважаючи на їхні вподобання або спроможність знайти роботу. Мала значення лише наявність державного житла та адміністративна можливість допомогти їм у поселенні. У 1994–1998 роках відбувався великий наплив мігрантів із таких різних країн, як Боснія, Афганістан, Сомалі, Ірак, Іран, В'єтнам, Шрі-Ланка та Ліван, тоді їх більш-менш випадково розкидали по всій Данії. Коли 1998 року відмовилися від політики адміністративного розміщення, мігранти найчастіше їхали туди,

де вже оселилися їхні співвітчизники. Отже, до місць, де більш-менш випадково оселилася перша група мігрантів, скажімо, з Іраку, тепер прямують нові іракські переселенці. У результаті в одних районах Данії тепер стало значно більше мігрантів, ніж в інших, і сталося це лише тому, що в якийсь період між 1994 та 1998 роками там було більше додаткового житла для переселенців.

Це дослідження дійшло того самого висновку, що й попередні. Порівнявши еволюцію зарплат і зайнятості менш освічених місцевих мешканців у містах, які стали об'єктами випадкового напливу мігрантів, з аналогічними показниками інших міст, дослідники не знайшли жодних ознак негативного впливу.

Кожне із цих досліджень припускає, що наплив низькокваліфікованих іммігрантів зазвичай не завдає шкоди зарплатам місцевих мешканців і наявності робочих місць для них. Але через рівень риторичного запалу в нинішніх політичних дебатах, незалежно від фактичного підтвердження, важко бачити поза політикою людей, які в них залучені. То де ж тоді шукати виважену думку? У читачів, яких цікавить витончене мистецтво пошуку консенсусу серед економістів, може виникнути бажання уважно вивчити сторінку 267 доповіді Національної академії наук США (найповажнішого закладу для науковців у цій країні), розміщеної у вільному доступі⁴¹. Час від часу НАН США збирає фахівців, щоб підбити підсумки наукового консенсусу з якогось питання. У групі, що готувала доповідь про імміграцію, були як її прихильники, так і критики (у тому числі Джордж Борхас). У намаганні охопити і хороше, і погане, і потворне їхні речення часто доволі багатослівні, але висновок настільки недвозначний, наскільки це можна очікувати від групи економістів:

Емпіричні дослідження, проведені в останні десятиліття, демонструють результати, що й далі узгоджуються з висновками доповіді «Нові американці» Національної дослідницької ради 1997 року в тому, що вплив імміграції на зарплати місцевого населення протягом періоду більшого за 10 років дуже малий.

Що такого особливого в іммігрантах?

Чому класична теорія попиту та пропозиції (що більше ти чогось маєш, то нижча його ціна) не застосовується до імміграції? Важливо докопатися до суті цього питання, бо, хоча відсутність впливу імміграції на зарплати низькокваліфікованих працівників і підтверджена, не знаючи *причини*, ми завжди будемо дивуватися: що ж такого особливого в цих обставинах або даних.

Виявляється, існує кілька чинників, що мають до цього стосунок, і базова схема теорії попиту та пропозиції їх не розглядає. По-перше, приплив нової групи працівників зазвичай зміщує криву попиту вправо, що допомагає нейтралізувати вплив падіння на графіку. Новоприбулі витрачають гроші: відвідують ресторани, ходять до перукарів та за покупками. Це створює робочі місця здебільшого для інших низькокваліфікованих людей. Як показано на рисунку 2.2, це призводить до підвищення їхніх зарплат і, можливо, таким чином компенсує зміни в пропозиції на ринку праці, залишаючи зарплати та рівень безробіття незмінним.

Насправді є докази того, що в разі закриття каналу міграція справді матиме «очікуваний» негативний вплив на місцевих. На короткий період часу чеським робітникам дозволили їздити через кордон на роботу до Німеччини. Був момент, коли у прикордонні містечка Німеччини із Чеської Республіки приїздило до 10 %

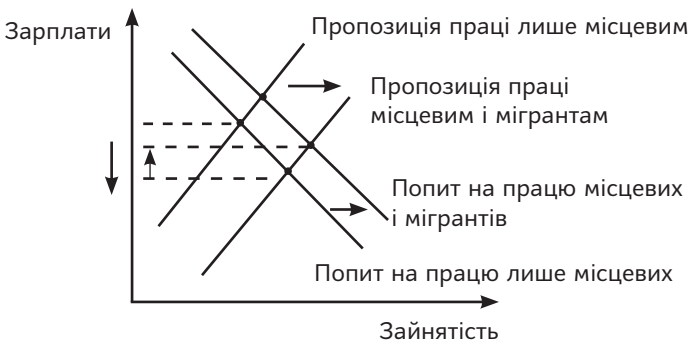


Рисунок 2.2. Знову «серветкова економіка». Чому збільшення кількості мігрантів не завжди призводить до зниження зарплат

робочої сили. Зарплати місцевих мешканців тоді мало змінилися, але помітно знизився рівень їхньої зайнятості, бо, на відміну від описаних вище випадків, чеки поверталися додому і витрачали зароблене там. Тому опосередкованого впливу на попит на працю в Німеччині не відбулося. Іммігранти не спричинюють зростання для нових громад, якщо не витрачають там гроші; якщо гроші повертаються разом із ними на батьківщину, громада, яка приймає іммігрантів, утрачає економічні переваги імміграції⁴². Тоді ми повернемося до рис. 2.1, де рухаємося низхідною кривою попиту на працю, зміни у якому нічим не компенсуються.

Друга причина, чому низькокваліфікована міграція може підвищити попит на працю, — це сповільнення процесу механізації. Через перспективу мати надійне джерело постачання низькооплачуваних працівників працюощадні технології менш привабливі. У грудні 1964 року мексиканських «заробітчан», брасерос, вигнали з Каліфорнії — саме на тій підставі, що вони знижують заробітки місцевих. Їхній виїзд нічого не дав місцевим: зарплати і кількість робочих місць не зросли⁴³. Причина полягала в тому, що відразу після вигнання брасерос місцеві ферми, які наймали їх, вдалися до двох заходів. По-перше, вони механізували виробництво. Наприклад, збиральні машини для томатів, що могли подвоїти виробіток на одного робітника, існували з 1950-х років, але впроваджувалися дуже повільно. У Каліфорнії темпи введення в експлуатацію зросли від майже 0% 1964 року, саме тоді, коли виїхали брасерос, до 100% 1967-го, тоді як в Огайо, де брасерос не було взагалі, цей показник зовсім не змінився за той самий період. По-друге, фермери відмовилися від культур, до яких не можливо було застосувати механізацію. Таким чином Каліфорнія, принаймні тимчасово, відмовилася від таких ласощів, як спаржа, свіжа полуниця, салат-латук, селера й корнішони.

По-третє, роботодавці можуть планувати реорганізацію виробництва для раціонального використання нових робітників, створюючи нові посади для місцевого низькокваліфікованого населення. У випадку Данії, що обговорювався вище, місцеві низькокваліфіковані робітники зрештою виграли від напливу мігрантів частки тому, що це дозволило їм змінити професію⁴⁴. Там, де було більше мігрантів, більше місцевих низькокваліфікованих робітників

перейшли від фізичної до нефізичної праці та змінили роботодавців. Зробивши це, вони одночасно перейшли на посади з більш складними завданнями, які вимагали більше комунікації та технічного вмісту; це узгоджується з тим, що іммігранти практично не розмовляли данською і не могли конкурувати за ці робочі місця. Те саме професійне зростання відбулося під час великої європейської міграції до США наприкінці XIX та на початку XX століття.

Загалом це свідчить про те, що низькокваліфіковані місцеві та іммігранти не конкурують безпосередньо. Вони можуть виконувати різні завдання: іммігранти спеціалізуються на роботах, що вимагають менше спілкування, а місцеві — там, де спілкування потрібно більше. Доступність іммігрантів може навіть заохотити фірми наймати більше працівників; іммігранти виконують простіші завдання, а місцеві переходять на додаткову, більш оплачувану роботу.

По-четверте, ще один варіант, коли мігранти доповнюють місцеву робочу силу, а не конкурують з нею, — це готовність братися за роботу, яку неохоче виконують місцеві: підстригання газонів, приготування гамбургерів, догляд за дітьми або хворими. Тому, коли мігрантів більше, вартість цих послуг має тенденцію знижуватися, що сприяє місцевим працівникам і вивільняє їх для інших робіт⁴⁵. Зокрема, висококваліфіковані жінки мають більше шансів піти на роботу, коли навколо багато мігрантів⁴⁶. Поява на ринку праці висококваліфікованих жінок підвищує попит на низькокваліфіковану роботу (догляд за дітьми, доставка їжі, прибирання приміщень) вдома або у фірмах, якими вони керують.

Вплив мігрантів також залежить від того, ким вони є. Якщо ця хвиля складається здебільшого з підприємливих людей, вони можуть створити компанії, а отже, нові робочі місця для корінних мешканців. Якщо вони найменш кваліфіковані, то можуть приєднатися до одноманітної маси, з якою доведеться конкурувати місцевим низькокваліфікованим робітникам. Склад мігрантів зазвичай залежить від того, які бар'єри їм доводиться долати. Коли президент Трамп порівнював мігрантів із «брудних дір» із «хорошими» мігрантами з Норвегії, то, найімовірніше, не знав, що колись норвезькі іммігранти були частиною «юрб», про які говорила Емма Лазарус⁴⁷. Існує навіть дослідження, присвячене норвезьким мігрантам до США

в добу масової міграції наприкінці XIX і на початку XX століття⁴⁸. У той час міграцію не зупиняло нічого, окрім вартості переїзду.

Це дослідження порівняло сім'ї мігрантів із сім'ями тих, де ніхто не мігрував. Виявилось, що переселенці зазвичай походили з найбідніших родин; їхні батьки були значно бідніші за середній рівень. Тож за дивним збігом обставин, який так полюбляють історики (та економісти), норвезькі мігранти були саме з тих, від кого Трамп інстинктивно волів би триматися подалі. У його очах вони були б вихідцями з «брудних дір» свого часу.

Сьогодні ж ті, хто мігрує з бідних країн, навпаки, повинні мати гроші, щоб дозволити собі подорож, і витримку (або наукові ступені) пройти систему імміграційного контролю, зазвичай спрямовану проти них. Саме тому багато з них мають виняткові здібності — майстерність, честолюбство, терпіння та витримку, — що допомагають їм ставати творцями робочих місць або виховувати дітей, які створять робочі місця для інших. У доповіді Центру американського підприємництва визнається, що 2017 року 43 % з 500 компаній США (список журналу Fortune) з найбільшими доходами були засновані або співзасновані іммігрантами або їхніми дітьми. Крім того, засновані іммігрантами фірми становлять 52 % від перших 25 у цьому списку, 57 % з перших 35 і 9 % із 13 найдорожчих брендів⁴⁹. Генрі Форд був сином ірландського іммігранта. Біологічний батько Стіва Джобса був із Сирії, Сергій Брін народився в Росії. Джефф Безос завдячує своїм прізвиськом вітчиму, кубинському іммігранту Майку Безосу.

І навіть серед тих, хто не мав потреби починати із самого низу, сам факт, що ти іммігрант без соціальних зв'язків, що збагачують життя, але разом з тим накладають обмеження на кар'єрні плани, дозволяє спробувати щось нове чи геть інше. Абхіджит знає багатьох бенгальців середнього класу, що, як і він, ніколи не мили посуд до того, як залишили домівку. Але, надовго опинившись у ситуації, коли бракувало грошей у якомусь британському або американському містечку, вони, зрештою, почали витирати столи у місцевому ресторанчику і побачили, що їм дуже подобається щось робити руками — більше, ніж робота білого комірця, яку вони собі уявляли. Можливо, щось протилежне сталося з потенційними ісландськими

рибалками, які, опинившись у незнайомому місці, де набагато більше людей ходили до коледжу, вирішили, що це зрештою не так уже й погано⁵⁰.

Тому, застосовуючи модель попиту-пропозиції до імміграції, ми стикаємося з дуже великою проблемою: приплив мігрантів збільшує попит на працю одночасно зі збільшенням потоку працівників. Це єдина причина, чому зарплати не знижуються, коли мігрантів стає більше. Глибша проблема лежить у самій природі ринків праці: модель попиту-пропозиції просто не надто добре пасує до справжнього принципу їхньої роботи.

Працівники та кавуни

Подорожуючи Даккою, Делі або Дакаром, рано-вранці ви іноді можете помітити групи людей, здебільшого чоловіків, які сидять на тротуарах біля важливих перехресть. Вони чекають, поки їх хтось підбере для роботи, наприклад, на будівництво.

Однак для соціолога дивовижно інше: те, наскільки рідкісні ці ринки фізичної праці. З огляду на те, що в агломерації Делі мешкає майже 20 мільйонів людей, можна було б уявити собі такі збіговиська на кожному розі. Насправді ж, щоб їх знайти, треба постаратися.

Вивіски з оголошеннями про вакансії в Делі або Дакарі можна побачити нечасто. На сайтах і порталах з пошуку роботи є багато реклами, але більшість цих вакансій — за межами досяжності для пересічного сільського козопаса. І навпаки, у бостонському метро повно оголошень про роботу, але від потенційних працівників вимагають розгадати майже неможливу загадку, щоб довести рівень власного інтелекту. Роботодавцям потрібні працівники, але вони не хочуть, щоб робота діставалася їм занадто легко. Цей факт відображає важливу ознаку ринків праці.

Взяття на роботу відрізняється від покупки, скажімо, кавунів на гуртовому ринку щонайменше з двох причин. Одна з них — це те, що відносини з працівником тривають значно довше, ніж покупка кількох кавунів, адже, якщо кавун не сподобався, наступного тижня можна змінити постачальника. Але навіть коли закони

не ускладнюють звільнення працівника, це все одно становить певний моральний ризик, адже невдоволений і розлючений звільнений працівник також становить загрозу для роботодавця. Тому більшість фірм не наймає всіх, хто просто хоче на них працювати. Вони турбуються про те, чи вчасно працівник (працівниця) з'являтиметься на роботу, чи виконуватиме роботу як належить, чи не буде він (вона) сваритися з колегами, ображати важливих клієнтів або псувати дороге обладнання. Друга причина: про чесноти працівника важче судити, ніж про якість кавунів (на чому, очевидно, чудово знаються їхні професійні продавці)⁵¹. Хоч би що там казав Карл Маркс, праця не є товаром⁵².

Тому фірмам потрібно докладати зусиль, щоб зрозуміти, кого вони наймають. Для пошуку високооплачуваних кадрів слід витратити час і гроші на співбесіди, тести, перевірку рекомендацій тощо. Це дорого обходиться і компаніям, і працівникам, та, здається, є універсальним. В Ефіопії, як показало дослідження, лише на подання заявки на офісну посаду середньої ланки потрібно було витратити кілька днів і поїздок. Кожне подання коштувало кандидату десятої частини місячної зарплати, яку він міг заробити на цій посаді, а ймовірність, що візьмуть саме його, була дуже низька — одна з причин, чому подавалося мало людей⁵³. Тому для низькооплачуваних працівників фірми часто пропускали співбесіду і поклалися на рекомендацію того, кому вони довіряють. Мало фірм наймає тих, хто просто зайде і попросить роботу, *навіть якщо ця людина каже, що погодиться на нижчу зарплату*. Це, звичайно ж, суперечить стандартній схемі попиту-пропозиції. Але опинитися на посаді, де роботодавець може позбутися працівника будь-якої миті, — занадто дороге задоволення. Приголомшливий приклад: щоб знайти в Ефіопії фірми, які погодяться набирати працівників навмання, ми звернулися до понад 300 фірм і знайшли *п'ять*, які погодилися взяти участь в експерименті⁵⁴. Ішлося про посади, де не вимагалося особливих навичок, але компанії однаково хотіли якимось контролювати, кого вони наймали. Матеріали інших досліджень в Ефіопії свідчать про те, що 56 % фірм наполягають на наявності досвіду навіть для синіх комірців⁵⁵ і часто просять рекомендацію від попереднього роботодавця⁵⁶.

Це вказує на кілька важливих підтекстів. По-перше, досвідчені робітники захищені від конкуренції з боку новачків значно більше, ніж переконає нас чиста модель попиту-пропозиції. Поточний роботодавець знає їх і довіряє; перебування на певній посаді — це величезна перевага.

Для мігранта це погана новина. На додаток до цього, є і другий підтекст. Подумайте про те, що може зробити роботодавець, щоб покарати працівника, який не виконує свою роботу; у найгіршому випадку — звільнити його. Але звільнення може бути достатнім покаранням лише в тому випадку, якщо за роботу платять настільки добре, що працівник хотів би зберегти свою посаду. Як зазначав багато років тому майбутній нобелівський лауреат Джо Стігліц, фірми не стануть платити працівникам прийнятний для них мінімум, щоб не опинитися в становищі, як у старому радянському жарті: «Вони вдають, ніби платять, а ми вдаємо, ніби працюємо».

Ця логіка свідчить, що зарплата, яку компанія повинна платити, щоб змусити працівників виконувати свою роботу, має бути достатньо високою, щоб звільнення справді могло зашкодити. Це те, що економісти називають *ефективною зарплатою*. У результаті відмінність у зарплатах між тим, що фірми платять досвідченим робітникам, і тим, що вони мають платити новачку, не дуже велика, адже вони не можуть ризикувати, заплативши новачку замало⁵⁷.

Це ще більше послаблює стимул наймати перспективного мігранта. Крім того, роботодавці уникають великих розривів у зарплатах у межах підприємств, побоюючись знизити моральний дух. Докази свідчать, що працівники ненавидять нерівність у межах фірм, навіть якщо ця нерівність пов'язана з продуктивністю, принаймні коли зв'язок між оплатою та продуктивністю не відразу стає очевидним та прозорим⁵⁸. А нещасливі робітники не сприяють продуктивності, тому місцевих працівників неможливо швидко замінити дешевшими іммігрантами.

Ця дискусія добре відповідає іншому висновку із чеського міграційного дослідження, про яке згадувалося раніше: втрата роботи для місцевих насправді не була втратою; це радше було зниження доходів (як порівняти з тими регіонами Німеччини, куди не їздили чехи)⁵⁹. Німецькі фірми не замінили свого персоналу чеськими

мігрантами. Ті, хто вже працював у Німеччині, мали перевагу — обізнаність. Сталося ось що: замість наймати нових місцевих робітників, яких вони не знали, німецькі фірми іноді наймали чехів, яких також уперше бачили.

Думка про те, що в мігрантів небагато шансів отримати посади, за які вже тримаються місцеві, навіть зголосившись виконувати ту саму роботу за нижчу зарплату, також допомагає нам зрозуміти, чому іммігранти зрештою часто опиняються на посадах, куди не хочуть іти місцеві, або в містах, куди ніхто не хоче їхати. Там вони ні в кого не забирають роботи; ці посади залишалися б незаповненими, навіть якби не знайшлося жодного мігранта, охочого за них взятися.

Набір навичок

Ми вже поговорили про вплив некваліфікованих мігрантів на місцевих. Але навіть ті, хто виступає проти некваліфікованої міграції, зазвичай не заперечують проти кваліфікованих мігрантів. Багато аргументів, які ми навели, щоб пояснити, чому низькокваліфіковані мігранти не конкурують із низькокваліфікованими місцевими, не стосуються кваліфікованих мігрантів. По-перше, зазвичай їм платять значно більше за мінімальну зарплату. Платити їм ринкову зарплату може і не виникнути потреби, бо вони при роботі, й уже те, що отримали цю посаду і працюють, цілком може бути винагородою. Тому, як це не парадоксально, у кваліфікованого мігранта більше можливостей знизити зарплати місцевих. По-друге, для кваліфікованих працівників роботодавець сформулює точний перелік необхідних навичок у людини, яку наймає, ніж про особисті якості або надійність кандидата. Наприклад, більшість лікарень, наймаючи медсестру, зосередиться головним чином на тому, чи відповідає кандидат правовим вимогам до посади (зокрема чи склав він або вона державний іспит для медсестер). Коли ж є іноземна медсестра з належною сертифікацією, готова працювати за меншу платню, у лікарні буде мало підстав її не брати. Крім того, ніхто не наймає таких працівників без низки співбесід і тестів, і це ставить невідомих працівників у таке саме становище, що й знайомих або зі зв'язками.

Тому не дивно, що, за даними одного дослідження, у США на кожну кваліфіковану іноземну медсестру, яка працює у місті, припадає одна-дві місцевих⁶⁰. Почасти це тому, що місцеві студенти, стикаючись із конкуренцією з боку медсестер, які народилися і здобули освіту за кордоном, не хочуть складати сестринський державний іспит.

Тому, попри широку підтримку, у тому числі від людей на кшталт президента Трампа, імміграція кваліфікованих працівників дає змішану картину щодо її впливу на місцеве населення. Вона допомагає низькокваліфікованим місцевим, які виграють від дешевших послуг (більшість лікарів, які працюють у найбідніших куточках США, — мігранти з країн, що розвиваються), у той же час перспективи ринку праці для місцевих професіоналів з подібними навичками погіршуються через конкуренцію з боку мігрантів (медсестер, лікарів, інженерів та викладачів у коледжах).

Куди прямує караван?

Міфи про міграцію розвінчуються. Не існує доказів того, що низькокваліфікована міграція до багатих країн знижує зарплати і кількість робочих місць для місцевих; ринки праці — це не фруктові ринки, і закони попиту та пропозиції до них не застосовуються. Але інша причина, чому імміграція така вибухова з політичної точки зору, — це ідея, що натовпи майбутніх іммігрантів будуть незчисленними, що повинь чужинців, орда іноземців, какофонія чужих мов і зви- чаїв тільки й чекає, щоб перелитися через наші незіпсовані монокультурні кордони.

Проте, як ми побачили, не існує доказів, що ці орди чекають на шанс вийти на береги США (або Великої Британії чи Франції) і що їх потрібно стримувати силою (або стіною). Факти свідчать, що більшість бідних людей воліє залишатися вдома, доки їх не випає якийсь лихо. Вони не стукатимуть у наші двері, віддавши перевагу іншим країнам. Вони не обов'язково захочуть їхати навіть далі своєї столиці. Люди в багатих країнах вважають це настільки нелогічним, що відмовляються у це вірити, навіть ознайомившись із фактами. Чим це пояснюється?