

*Шкільна бібліотека*

Олексій Геращенко

Цікаво  
про фінанси



Харків  
«Фоліо»  
2019

---

## ЧОМУ ТОБІ ВАРТО ПРОЧИТАТИ ЦЮ КНИЖКУ

Цю книжку написано для людей, що живуть в економічному світі. Загалом усі ми в ньому живемо. В цьому світі купують, продають, отримують доходи, платять податки, на які потім держава утримує школи, лікарні, будує дороги й забезпечує освітлення на вулицях. На емоції людей впливають курс валют і ставка по кредитах, які, в свою чергу, також залежать і від емоцій; люди накопичують собі заощадження на майбутнє, порівнюють свій рівень доходу з іншими тощо. Це і є економічний світ.

Цю книжку написано так, щоб її зміг прочитати будь-хто. Прочитати, зрозуміти і щось змінити у своєму житті. Напевно, кожна книжка трохи змінює нас. Ця покликана зробити наше перебування в економічному світі комфортнішим і приємнішим, сприяти економічній успішності.

Спочатку ми розберемось, як працює весь економічний механізм і що робить громади й країни економічно успішними. Ми зрозуміємо, навіщо економіці банки, що таке гроші, як виникає інфляція, навіщо потрібні податки, чому розподіл доходів зазвичай видається нам настільки несправедливим і чи можна це виправити. Дізнаємося, як відбувалась еволюція економічної думки, чому трапляються кризи і про що досі сперечаються економісти.

Потім з'ясуємо, якими є ознаки і принципи мислення видатних підприємців, котрим вдалося створити всесвітньо відомі компанії. Дізнаємося, скільки нині коштує успішний бізнес і як визначається його вартість.

Останню частину буде присвячено персональній ефективності. У кожній родині є резерв можливостей для поліпшення свого фінансового становища, тож чому б саме тобі не стати в ній головним фінансистом і допомогти родичам поліпшити добробут? Існують

---

як загальні принципи управління персональними фінансами, так і ті, що підходять саме тобі. Про активні і пасивні доходи, про те, якого розміру колись стане пенсія твоїх батьків і чи варто на неї покладатися, про збереження заощаджень, про вибір між стабільною зарплатнею і нестабільним доходом підприємця, а також про те, які професії передовсім опиняться під загрозою зникнення, а які натомість матимуть попит.

Стати економічно ефективним самостійно, досягти результату для підприємства й жити в заможній країні — хіба не гідне завдання? Кожен з нас створює світ, в якому ми всі живемо. Економіка не схожа на фізику чи хімію, які можуть обійтися без людей, адже процеси всередині сонячного ядра не залежать від нашого ставлення до них. Тим часом економіка створена людьми; вона — їхня похідна, настільки ж незвідана, як і сама людина.

Як тобі стати економічно успішним і жити у світі, де інші люди також досягають успіху? Насамперед — прочитати цю книжку, щоб знайти відповіді на деякі запитання. Але пам'ятай: поставити найголовніші запитання і відповісти на них можеш тільки ти.

---

## ЗАМІСТЬ ВСТУПУ

- Послухайте, друже мій, чого хочуть всі ці люди?
- Грошей, звичайно, грошей.
- Тож дайте їм грошей! Ви ж можете все!
- Так, я міг би, але що це змінить?
- Вони отримають те, чого хочуть!
- Чого ж вони хочуть?
- Та ви самі щойно сказали. Грошей!
- О ні, вони помиляються. Якщо я дам їм грошей, вони збагнуть, що це нічого не вирішило.
- Чому?
- Замість того, щоб працювати старанніше, вони побіжать купувати всілякі непотрібні дурниці.
- Стривайте, але торговці й виробники зрадіють, вони продадуть усе, що мають, і...
- І підвищать ціни. Коли ти бачиш чергу, а продукції бракує, то підвищуєш ціну, бо за твоїм продуктом полює забагато грошей.
- Але ці люди встигнуть купити те, про що мріяли!
- Можливо, перші з них. Перші завжди збирають вершки. Останнім або нічого не лишиться, або буде надто дорого й не вистачить навіть тих грошей, що ми їм дамо.
- Але хоч частина з них розбагатіє?
- Ненадовго, потім всі стануть біднішими.
- Але хіба в нас є вибір? Вони гамселять у двері, вони їх виламують, вони розірвуть нас на шматки!
- Так, людина в розпачі робить безглузді вчинки, хоч і в інших станах вона робить їх із заavidною регулярністю.
- Чого вони хочуть?

— Покарати нас. І знайти гроші. Вони борються з несправедливістю.

— Слушайте, тож поясніть їм, що гроші тут не допоможуть, так?

— Так, гроші — це завжди наслідок, а не причина. Я багато можу розповісти про це — не знаю лише, чи встигну, бо двері вже тріщать. Навряд чи зможу переконати їх. Адже люди, як правило, впевнені у своїй правоті. Хоч я економіст і багато знаю про гроші.

— Економіст? А хто такі економісти?

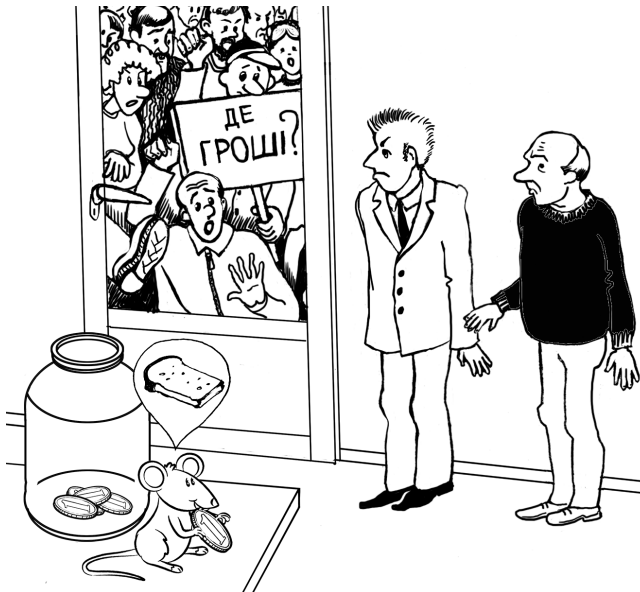
— Так відразу й не відповіси. Загалом це люди, що займаються економікою.

— Так, це багато що пояснює. Ціную ваш сарказм. І що таке економіка?

— Якщо я відповім, що це те, чим займаються економісти, вас це влаштує?

— Ні, не влаштує.

— Добре, тоді розповім докладніше. Адже ми всі займаємось економікою, навіть якщо не усвідомлюємо цього.



---

## ЯК ВИНИКЛА ЕКОНОМІКА? ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОГЛЯДІВ

Економіка не набагато молодша за людину розумну. Номо sapiens вийшов з печери, озирнувся і швидко усвідомив, що для комфортного життя мало забити мамонта. Його тушу потрібно правильно розподілити між членами племені так, щоб зберегти стимули для майбутнього полювання, з'їсти не надто багато, щоб створити запас. Йому важливо показати, хто головний, кому перепаде найбільша і найсмачніша частина здобичі, зберегти кістки на будівництво хатини.

Що заважало — так це бажання отримати все й одразу, яке виключало можливість отримати більше потім. Короткострокові і довгострокові цілі повсякчас суперечили одна одній.

Іноді справи йшли погано, тоді доводилося вигадувати нові способи збереження життя. Іноді — дуже добре, але тоді і вдалого полювання було замало, хотілося дедалі більшого, чогось нового.

«Ресурси обмежені, потреби безмежні», — значно пізніше пояснить цю ситуацію економіст. Як же нам оптимально розпорядитися ресурсами і максимально задовольнити потреби?

Над розв'язанням цього завдання вже тисячоліття безуспішно ламають голову науковці.

Номо economicos був спочатку непомітною тінню homo sapiens, поступово поглинаючи його дедалі більше. Практично все, чим ми пишаємося як досягненнями цивілізації, можна назвати продуктом економіки — палаци й парки, можливість зв'язатися з людиною через океан за частку секунди і розплатитися банківською карткою, літаки й автомобілі, космічний туризм і навіть пакетики з чаєм.

Але повернімося до витоків економічної думки і спробуймо простежити за її еволюцією.

Аристотель і Платон висловилися, мабуть, про все, тому почнімо з них.

Аристотель розрізняв так звані економіку і хрематистику.

Економіка — цілеспрямована діяльність зі створення благ, необхідних для природних потреб людини.

Хрематистика — наука про збагачення, мистецтво накопичувати багатство (гроші і майно).

Такий поділ немов підкреслює бажаний аскетизм економіки — задовольнити лише природні потреби. Але ми пам'ятаємо, що потреби є безмежними. Спочатку людина каже: «Мені потрібна квартира й машина. І все. Більше нічого не треба». Якщо це з'явилось, то: «Все-таки квартира має бути більшою. І дітей треба вивозити на природу. Ще замиський будиночок». Якщо і з цим склалося, то часто: «А ще яхта. Маленька». А потім велика, потім гелікоптер, палац, літак... Більшість все-таки не має «стоп-крана бажань».

Тому поділ Аристотеля виявився умовним.

Тепер щодо Платона. Він вважав, що «люди від народження відрізняються одне від одного тим, хто з них має талант до тієї чи іншої справи». Раз так, то саме поділ праці (кожен робить свою частину, те, що вміє найкраще) є основою економічного процвітання. Гроші для Платона — лише засіб обміну, а не збагачення і накопичення, зайві гроші Платон пропонував вилучати. Накопичувати, вважав він, можна лише конкретні матеріальні речі.

Придивившись уважніше до ідей Платона та Аристотеля, побачимо, що вже тоді постало питання, яке досі хвилює суспільство. Це співвідношення між свободою і справедливістю. З одного боку, давні філософи намагаються наділити людей свободою — в пошуку талантів, в успішній діяльності, з іншого — нібито ставлять бар'єри надмірному збагаченню, що само собою вже обмежує свободу. Дилему первинності свободи або справедливості не розв'язано й донині. Тобі може здатися, що світ стане справедливим, якщо виправити людей, примусити їх до того, але ж це зазіхання на їхню свободу.

## Меркантилізм

У чому секрети економічного успіху країни? Зверніться з цим запитанням до громадянина на вулиці, і досить часто почуєте у відповідь, що важливо експортувати (продавати за кордон) якомога більше, а імпортувати (купувати з-за кордону) — якомога менше. Бачення позитивного сальдо торгівлі як джерела багатства країни — стара ідея. Часто вона ґрунтується на побутовому розумінні економіки — сприйнятті грошей як основної мети. Купити дешевше, продати дорожче і накопичити багато грошей. Історично ця ідея називається меркантилізмом («mercari» — торгувати). Меркантилістові Китай видається найуспішнішою країною, що торгує з усім світом.

Звідки беруться невірні економічні ідеї? З досвіду. Типова помилка, яку латиною називають *post hoc*, коли ми бачимо закономірність в послідовності подій. Але «після цього» — ще не означає «внаслідок цього». Так і меркантилізм ґрунтувався на досвіді країн, які активно торгували з колоніями. Країни ставали успішними, але інші чинники не бралися до уваги, панував один варіант: вони розбагатіли через активну торгівлю, бо продавали набагато більше, ніж купували.

Але в сьогоdnішньому економічному світі успішні країни не показують безумовно позитивного сальдо зовнішньої торгівлі. Найчастіше вони можуть мати від'ємне значення цього показника, але при цьому забезпечувати високий рівень життя своїм громадянам. Як таке можливо? Які джерела високого рівня життя? І про це ви дізнаєтеся в цій книжці.

Наразі повернімося до меркантилістів. Французький мислитель Антуан Монкретьєн увів в ужиток сам термін «меркантилізм» і обґрунтував політику активного державного протекціонізму (захисту свого ринку від іноземних товарів), що сприяє розвитку і захисту національного виробника. Начебто це логічно. Не дати імпортним товарам витіснити вітчизняні, активно просувати свій товар, збільшуючи таким чином зайнятість свого населення. Здавалося б, саме так і треба розвиватися.

Однак критики меркантилізму знову нагадують про обмежені ресурси. Захищаючи власний ринок, ми залучаємо грома-



дьян в ті галузі, в яких наша країна може бути далеко не найкращою. А це означає, що ми втрачаємо альтернативу — можливість цих громадян знайти себе в іншій царині. Ми не можемо посідати провідне становище в усіх сферах, у нас не вистачить для цього людей. Як наслідок, за короткостроковими поліпшеннями можуть прийти довгострокові погіршення, коли величезні маси людей будуть задіяні в непродуктивній діяльності. Люди старшого покоління можуть згадати Радянський Союз, в якому вони народилися й вирости. Зачищений від небажаної конкуренції з боку імпорту, він продукував неефективні галузі, які трималися лише на відсутності альтернативи. Жахливе взуття, неякісний одяг, сумнівні продукти харчування, застарілі технології для машин і механізмів були результатом відсутності конкуренції. Тому основна претензія до меркантилізму — це неоптимальне використання обмежених ресурсів. Крім того, протекціонізм з одного боку часто стикається з протекціонізмом з іншого у вигляді відповідних мит і закриття ринку інших країн для наших товарів. Якщо така економічна поведінка стане масовою, то зростатиме кількість неефективних, штучно захищених підприємств і ринків.

Нам слід сприймати міжнародну торгівлю як гру з нульовою сумою. Уявіть, що в кімнаті зібралось кілька заможних людей, які грають у карти на гроші. Хтось виграє, хтось програє, але сума грошей в кімнаті незмінна. Так і в міжнародній торгівлі. Якщо хтось має позитивне сальдо (експорт мінус імпорт) зовнішньої торгівлі, то хтось інший обов'язково має негативне. Сума завжди дорівнює нулю. Це і є гра з нульовою сумою. Якщо кожен прагнучиме позитивного сальдо, то радше він встановлюватиме ті чи ті бар'єри. Якщо цим почнуть займатися всі, наслідуючи ідеї меркантилізму, то вироблятимуть навіть ті продукти, в яких абсолютно неефективні.

Подивімось на те, чи є зв'язок між рівнем життя населення і підсумком зовнішньої торгівлі нині. Для оцінки рівня населення використовуватимемо показник ВВП (валовий внутрішній продукт) на душу населення. Ми розберемо його пізніше, поки прийміть цей показник як критерій економічної успішності.

Країна	ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (у доларах США)*	Сальдо зовнішньої торгівлі (мільярдів доларів США)*
США	62 606	-862
Китай	18 110	+420
Велика Британія	45 705	-199
Росія	29 267	+131
Бразилія	16 154	+67
Німеччина	52 559	+277

\* Згідно з даними Міжнародного валютного фонду і Світового банку за 2018 рік.

Як бачимо, сальдо зовнішньої торгівлі не є тим засобом, який гарантовано призводить до зростання добробуту. Чому меркантилісти думали інакше? За їхніх часів ситуація була іншою, і статистика підказувала їм інші висновки.

Подивіться на основні доктрини меркантилізму. Якщо знайдете серед них свої, то вам точно відкриється багато нового в цій книжці:

1. Основа багатства — це дорогоцінні метали, перш за все золото.
2. Праця продуктивна лише в тих галузях, що працюють на експорт.
3. держава мусить підтримувати експорт, обмежувати конкуренцію з боку імпорتنих товарів.
4. Зростання населення є бажаним для забезпечення низької ставки заробітної плати і високої норми прибутку.

А тепер залишимо економіки заради класичної поезії:

Гомера лаяв, Феокріта,  
 Зате читав Адама Сміта  
 І сильний був економіст,  
 Тобто доводити мав хист,  
 На чім держава багатіє,  
 І чим живе, і як вона  
 Бува без золота міцна,  
 Коли продуктом володіє.  
 На все те батько не зважав  
 І, знай, маєтки заставляв.

*(Переклад з російської  
 М. Рильського)*

---

## ЗМІСТ

Чому тобі варто прочитати цю книжку ..... 3

### **Частина 1. ЕКОНОМІКА КРАЇНИ**

Замість вступу ..... 7

Як виникла економіка? Історія економічних поглядів ..... 9

Меркантилізм ..... 11

Гомера лаяв, Феокріта, зате читав Адама Сміта і сильний був економіст ..... 14

Теорія порівняльних переваг і задача Давида Рікардо ..... 17

Ставлення до економіки як метафора ..... 20

Маркс і привид комунізму, що бродить по Європі ..... 21

Кейнсіанська революція ..... 24

Мілтон Фрідман. Нова стара ера ..... 26

Нова австрійська школа і неолібералізм Фрідріха Гаєка ..... 28

Джон Неш і Ігри розуму ..... 31

З психології до економіки ..... 33

Про що сперечаються економісти ..... 36

Із третього світу в перший. Кому і чому вдалися економічні прориви 38

Післявоєнна Німеччина ..... 39

Сінгапур ..... 41

Південна Корея ..... 43

Чилі. Військова диктатура та економічна свобода ..... 46

Польща. Від шоку до розвитку ..... 48

Чому люди так не люблять банки і як виникла банківська справа ..... 51

Суть грошей і кредиту, а також чому в Україні настільки високі відсоткові ставки ..... 58

Рівняння Фішера, або Чому не можна просто зробити всіх щасливими, надрукувавши гроші ..... 65

Закони попиту та пропозиції в нашому житті ..... 69

---

Міжнародна торгівля і валютні курси .....	73
Платіжний баланс країни .....	78
Податкова система і бюджет країни .....	80
Вимірний економічний світ — що таке ВВП, чому він настільки важливий і як пов'язаний з зарплатами, пенсіями і рівнем доходів громадян .....	85
Природа економічних криз .....	89
Одна повчальна історія про економіку .....	94
Природа економічної нерівності .....	100
Ознаки ефективного суспільства .....	103
Куди рухається світова економіка — постіндустріальне XXI століття .....	107
Економіка і щастя .....	114
Правила життя керівників відомих компаній .....	117
Цінні папери. Чому успішні компанії зазвичай стають публічними і випускають акції .....	123
Бізнес-середовище, розвиток бізнесу та інвестиції в країну .....	129

## **Частина 2. ЕКОНОМІКА ЛЮДИНИ І ПЕРСОНАЛЬНІ ФІНАНСИ**

Персональні фінанси .....	137
Доходи, витрати і заощадження .....	137
Як управляти сімейним бюджетом .....	140
Як зберегти заощадження — депозити, цінні папери, нерухомість, недержавні пенсійні фонди .....	144
Ставлення до грошей в різних культурах .....	151
Що спільного у фінансово успішних людей? .....	156
Ставлення до дрібничок — принципи персональних фінансів .....	159
Ставлення до життя в кредит — що є нормальним, а чого слід уникати .....	163
Як читати макроекономічну інформацію для прийняття власних фінансових рішень .....	166
Вітаміни зростання для менеджера .....	170
Поведінкові помилки нашого сприйняття .....	174
Як відчувати впевненість у завтрашньому дні .....	179
Замість післямови .....	185