

---

---

## НАУКОВІ ДИСКУСІЇ

УДК 330.34

Гжегож В. КОЛОДКО,  
*професор Варшавської академії підприємництва і менеджменту  
імені Леона Козьмінського,  
керівник Дослідницького центру з проблем трансформації, інтеграції та глобалізації  
(Варшава, Польща)*

### НОВИЙ ПРАГМАТИЗМ, АБО ЕКОНОМІКА ПОМІРНОСТІ \*

*Показано, що економічна теорія є не тільки засобом інтерпретації минулого і аналізу сьогодення, але й інструментом пізнання та формування майбутнього. Вона повинна висвітлити розвиток неминучих у майбутньому соціально-економічних процесів у їх зв'язку з культурою і технологіями, політикою і навколишнім середовищем. Майбутнє – за заснованими на знаннях політикою і стратегією сталого економічного, соціального і екологічного розвитку. Новим поколінням потрібна економіка помірності замість економіки або дефіциту, або надлишку. Обґрунтовано необхідність нового стратегічного підходу до майбутнього, який автор називає “Новим Прагматизмом”.*

**Ключові слова:** зростання, розвиток, світ, глобалізація, майбутнє, економічна стратегія, “Новий Прагматизм”.

---

Grzegorz W. KOŁODKO,  
*Professor of L. Kozminski Warszawa Academy of Entrepreneurship and Management,  
Head of the Research Center on Problems of Transformation, Integration, and Globalization  
(Warszawa, Poland)*

### A NEW PRAGMATISM OR THE ECONOMY OF MODERATION

*It is shown that the economic theory is not only a means of interpretation of the past and that of analysis of the present, but it is also a tool of cognition and formation of the future. This theory will clarify the development of socio-economic processes, which will be inevitably running in the future, and their connection with culture, technologies, policy, and environment. The future will belong to the policy and the strategy of a sustainable economic, social, and environmental development. The new generations will require the economy of moderation instead of the economy of deficit or excess. The necessity of a new economic approach, which is called “New Pragmatism” by the author, to the future is substantiated.*

**Keywords:** growth, development, world, globalization, future, economic strategy, “New Pragmatism”.

Як поєднати практичний підхід до економіки з принциповістю? Чи можна бути одночасно господарським прагматиком і людиною з принципами? І чи вар-

---

\* Матеріал публікується в порядку дискусії, започаткованої академіком НАН України В.М. Гейцем і членом-кореспондентом НАН України А.А. Гриценком статтею “Вихід з кризи (Роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним)” // Економіка України. – 2013. – № 6. – С. 4–19.

то? І можна, і варто. Якщо ми хочемо, щоб світ майбутнього був світом спокою і гармонійного розвитку (але ж ми дуже цього хочемо!), слід у процесі економічного відновлення внести нові цінності, але при цьому ні на хвилину не можна забувати про прагматизм, який є фундаментальною, одвічною ознакою раціонального ведення господарства. Потрібен прагматизм, який би сприяв багатокультурності та походив з тієї системи цінностей, яка, у свою чергу, сприяла б глобалізації, соціальній згуртованості та збалансованому розвитку.

Тут немає суперечності, оскільки має місце добре розвинута тотожність між головними цінностями, що лежать в основі суспільних процесів ведення господарства, а також його економічними цілями. В обох трактуваннях найважливіше — це збалансований довгостроковий суспільно-господарський розвиток, в основі якого — три складові:

1) зростання, збалансоване в економічному плані, тобто таке, що стосується ринків товарів і капіталу, інвестицій і фінансів, а також робочої сили;

2) зростання, збалансоване в соціальному плані, тобто таке, що базується на справедливому, суспільно прийнятому розподілі доходів, а також відповідній участі основних груп населення у суспільних послугах;

3) зростання, збалансоване у плані екології, тобто таке, що ґрунтується на збереженні відповідних співвідношень між господарською діяльністю людини і природою.

Таким чином, не треба приносити на вітвар невідкладних кон’юнктурних або тактичних справ базові принципи, слід підпорядкувати цим принципам стратегічну практичну діяльність. Цей імператив визначає шлях еволюції політичної економії майбутнього. Хороша економіка — це не тільки опис світу, це також інструмент для його зміни на краще.

Співвідношення доходів має принципове значення для тривалого в часі економічного зростання. Зокрема, йому сприяє їх врівноважений розподіл. Такий висновок спирається на компаративістські дослідження тривалих спостережень і є неспростовним. Більш стабільне економічне зростання є притаманним для країн з відносно низьким ступенем нерівномірності в доходах. Мало того, там співвідношення доходів має більше значення для економічної динаміки, ніж лібералізація торгівлі та якість політичних установ [1]. Уже це твердження підказує, на що саме політика розвитку повинна особливу увагу звертати у майбутньому.

Величезне значення має можливість реалізації двох цілей “одним пострілом”, причому перша з них — соціально врівноважений розподіл доходів — слугує засобом для реалізації другої, тобто економічного зростання. Цю залежність не зуміли і не хотіли зрозуміти неоліберальна економічна думка і заснована на ній економічна політика, а тому, ведучи до серйозної кризи, вони самі себе зруйнували. Не зуміла зрозуміти цю залежність також економічна думка, що відображає постулати державного капіталізму, з огляду на що він теж не мав осяйного майбутнього. Прийшов час Нового прагматизму.

Ми аніскільки не ігноруємо суперництво неоліберального капіталізму з державним капіталізмом, але разом з тим не ця дихотомія матиме принципове значення для майбутнього: її форму визначить результат конфронтації обох цих систем сучасного капіталізму із соціально-ринковою економікою у формі Нового Прагматизму. Головна лінія зіткнення проляже між неолібералізмом, який прагне повернути собі сили і позицію, а також ворожим у відношенні до нього держав-

ним капіталізмом і концепцією аутентичного суспільно-економічного прогресу. Його плоди мають бути доступними широким масам, а не тільки вузьким колам, які керуються приватними інтересами, а також їх добре оплачуваним лобістам у політиці, медіа і “науці”. Жодна із систем, у якій більшість населення перебувають в економічно несприятливих умовах і стоять на межі соціального “маргінесу”, а вузькі групи, що називаються “елітами”, водночас купаються у надмірному багатстві, не має перед собою перспективного майбутнього.

І що знаменного: навіть оплот економічної ортодоксії, яким протягом багатьох років був МВФ, визнає, що політика подолання кризи у високорозвинутих країнах – як у США, так і в Європейському Союзі – повинна зосередитися на підвищенні податкових надходжень (у першу чергу, з боку заможніших верств населення), а не на урізанні бюджетних витрат (насамперед, адресованих біднішим його верствам). Варто відразу додати, що збільшення фіскальних надходжень не повинне скрізь і усюди зводитися до підняття податків, оскільки цієї мети можна досягати також шляхом ліквідації податкових пільг і вдосконалення механізмів стягнення належної суми. У результаті все це спричиняє зміни у структурі кінцевого попиту і зменшення масштабу диспропорцій у доходах, що, у свою чергу, сприяє обмеженню як причин кризи, так і її наслідків.

Такий самий підсумок досягається у тих типах економіки, які емансипуються перерозподілом доходів. Він, у свою чергу, приводить до зменшення нерівномірності в розподілі доходів і в результаті сприяє економічному розвитку.

Більше того, при певному рівні національного доходу і мінімізації його нерівномірного розподілу можна добитися більшого зростання суспільного задоволення, ніж навіть за умови його *кількісного* зростання. Ця підказка для економічної політики має основоположне значення – врешті-решт, не тільки для політики, але й для дидактично-виховної системи. Чим більше люди це розумітимуть, тим легше їм буде рухатись у подібному напрямку. Але одночасно існує ризик, що політика, ґрунтуючись на такій тезі, замість того, щоб бути прагматичною, може виявитися популістською. Ще більша складність полягає в тому, що приріст продукції виміряти досить легко; що ж до ступеня задоволеності населення, то його оцінками легко маніпулювати.

Можна істотно підвищити ступінь суспільного задоволення, знижуючи коефіцієнт Джині відносно того чи іншого пункту, – замість того, щоб на декілька процентів роздувати традиційно прорахований ВВП. У майбутньому економічна політика змушена буде дедалі частіше вдаватися до таких дій. Це буде легко, оскільки, з одного боку, безумовний рівень виробництва і споживання постійно зростатиме, а з іншого – ще більше підвищиться нинішній ступінь нерівномірності в розподілі доходів. Інакше кажучи, при розгляді проблеми нерівності з такої ситуації завжди можна знайти виходи. Оскільки в бідних країнах ще багато років найбільше значення матиме економічне зростання, то в більшості багатих країн (за винятком суспільних ринкових економік, які характеризуються низьким ступенем нерівномірності в розподілі доходів) – відповідно, цілеспрямовані зміни в їх розподілі.

Мало того, необґрунтованим нерівностям, які виникають внаслідок патології розподільних відносин, необхідно рішуче протидіяти, оскільки вони послаблюють взаємну довіру між людьми, що, у свою чергу, шкодить суспільному капіталу, без якого процеси розвитку не можливі [2]. Якщо довірою не наділяються різні про-

фесійні та соціальні групи, якщо суспільство не відчуває довіри до влади, а вона відповідає йому взаємністю, якщо підприємці не довіряють один одному, то суспільний капітал, замість того, щоб примножуватися, руйнується. В економіці — як у сім’ї: навіть якщо грошей достатньо, але довіри не вистачає, то справи погані.

А як складається ситуація з нагромадженням капіталу? Адже він є необхідним для нормального функціонування економіки, і насамперед — для інвестування у модернізацію існуючих і створення нових продуктивних сил. Хіба коротка шкала доходів не послабить схильність до економії, а отже — до створення капіталу та його інвестування у краще майбутнє? Анітрохи.

Немає ні емпіричних, ні теоретичних доказів того факту, що в економіках з більш однорідною структурою доходів більше заощаджують і менше інвестують. Досить простежити хід відповідних процесів у сфері формування капіталу в Австрії, Франції, Скандинавських державах та інших країнах з наближеною до цієї точки зору характеристикою, щоб упевнитися, що їх більш егалітарні суспільства зуміли заощаджувати не менше, ніж у країнах з більш елітарними моделями розподілу доходів.

Для підтвердження даної тези пропонуються висновки, які нескладно зробити з порівняння економік з так званою “більшою або меншою державною участю”. Протягом декількох десятиріч років (1960—1995) у країнах з малою, приблизно 30-процентною, участю держави в перерозподілі національного доходу (і пов’язаними з цим більшими нерівномірностями в його розподілі) рівень інвестицій, тобто їх процент у ВВП, становив у середньому 20,7%, а у країнах з широким масштабом бюджетного перерозподілу, з приблизно 50-процентною участю держави у перерозподілі ВВП (і пов’язаними з цим відносно меншими нерівномірностями в розподілі доходів), — у середньому 20,5%. Як бачимо, практично немає ніякої різниці. Можна мати однакову здатність до формування капіталу, що вирішує питання про економічне зростання в майбутньому, при менш невірному розподілі доходів, що свідчить про задоволеність станом економіки сьогодні. І це є важливою настановою економічної політики Нового Прагматизму. Саме так повинне бачитися майбутнє.

Невпинне зростання людських потреб з нездоланим прагненням до задоволення, яке супроводжує їх, — це двосічний меч. Долаючи багато бар’єрів і перманентно стимулюючи господарську кон’юнктуру, він є неліквідною ланкою процесу розширеного відтворення, тобто економічного зростання. Разом з тим цей меч виступає руйнівною силою, оскільки вміє затуманювати розум, перекичувати преференції, провокувати недозволені властивості та згодом впроваджувати у ведення господарства ірраціональні елементи.

Серйозну проблему являє собою нестримне зростання споживчих запитів. Глибока криза злегка послабила їх і трохи перемістила у часі. Цей феномен — результат певної системи цінностей. Відтоді, як декілька століть тому людство вирвалося з лабетів простого відтворення (коли розмір і умови виробництва і споживання відтворювалися від періоду до періоду без змін) і перейшло до кількісного зростання, потреби залишаються незадоволеними, незважаючи на постійно зростаюче виробництво.

У минулому достатнім для життя людини був такий обсяг виробництва, як, наприклад, рік тому, а сьогодні головним пріоритетом є кількість — чим більше, тим краще. Але чи дійсно краще? Кажуть, що апетит приходить під час їди, але ця

панівна економічна “ненажерливість”, а разом з нею – господарська “гладкість”, призводять до численних суспільних патологій. Економіці, як і іншим здоровим організмам, потрібна “раціональна дієта”. Економіці майбутнього потрібна помірність.

Крім зростання задоволення потреб, існує ще вищий темп розвитку самих потреб. Що ми одержуємо в підсумку? Незважаючи на постійне економічне зростання, розрив між потребами та їх задоволенням все одно збільшується. Хоча ми маємо більше, краще нам все одно не стає. За своєю суттю ця проблема є психологічною, але вона має величезні економічні наслідки. Свого часу я визначив такий синдром як “парадокс нижчого рівня задоволення потреб при вищому рівні споживання” [3]. Поставлену проблему необхідно розв’язати, в іншому випадку ця вічна гонитва за кількістю вироблених товарів триватиме, що призведе до виснаження навколишнього природного середовища і до суспільного хаосу, але задоволеність від споживання так і залишиться на колишньому рівні. Тоді для чого такі жертви?

Колишня логіка суспільного процесу відтворення полягає в автономно зростаючих потребах володіння і споживання різноманітних товарів, що стимулює зростання їх виробництва. Одночасно зростають доходи, за які можна придбавати вироблене і користуватися тими чи іншими послугами. Зростають також самі потреби, які в епоху консьюмеризму, як правило, утримуються вище від рівня їх задоволення. Отже, виникає певний стан напруженості, який виступає як рушійною силою економічного зростання, так і причиною невдоволення через існуючий стан справ. Якщо потреби зростають швидше, ніж задоволення від їх споживання, то збільшується також індивідуальна і суспільна фрустрація. Є тільки один спосіб уникнути цього синдрому – уповільнення темпу зростання потреб.

Теоретично можна постулювати прискорення темпу зростання виробництва, але з уже добре відомих нам причин практично це неможливо, а аксіологічно – не показано. Більше того, згідно із сутністю нинішньої форми механізму відтворення, прискорення економічного зростання спричиняє ще більше прискорення наростання споживчих апетитів, а система знову повертається до цього самого синдрому.

Як постулювання нульового зростання є економічним нонсенсом, так і суспільний нонсенс – пускати проблему споживчих потреб на самоплив. Традиційна економіка передбачає, що потреби не є обмеженими, і в принципі взагалі не займається цією категорією, а зосереджується на дослідженні факторів, які формують ефективний попит, і отже – тільки на потребах, які можуть бути задоволені, оскільки підтримуються реальною купівельною спроможністю. Якщо ти хочеш мати найновіший iPad, то це потреба. Якщо у тебе є, за що його купити, то це попит. Якщо ж ти хочеш його придбати, але не маєш коштів для такої покупки, то ти не є предметом заінтересованості для вузько представлені економіки. А ось коли необхідні гроші знайдуться, ти станеш об’єктом її досліджень.

Можна звузати підхід до справи і займатися виключно тим, як створити попит, щоб можна було продати те, що ми вміємо виробляти. Але ж краще розширити поле міркувань і знайти відповідь на запитання, які з потреб і як спонукати, щоб тим самим мотивувати людей до здобуття освіти і до більш продуктивної роботи, що в майбутньому приносить високі доходи і, як результат, користуватиметься більшим попитом. Тому стає очевидним, що сучасна економіка не може не займатися механізмами формування потреб і способами їх задоволення. Це

становить більший інтерес для таких її напрямів, як біхевіоральна економіка і деякі суспільно орієнтовані течії економічної думки.

Дослідження потреб — їх характеру і структури, пріоритетів і преференцій — є необхідним з точки зору управління розвитком реального сектору економіки. Адже з часом істотна частина потреб стає попитом. На численні потреби, які на мікро-економічному рівні намагатиметься розпізнати маркетинг і які досліджує експериментальна економіка, треба поглянути як на потенціальний попит. Поки що його на ринку немає (або він існує у формі “торгової виставки”, тобто сам цей процес можна порівняти з прогулянкою торговими пасажами, щоб подивитися, “що пропонують”, і помріяти, що можна було б купити, якби було за що), але з часом він може там з’явитися. Природно, це не просто питання часу, скоріше — це результат зростання реальних доходів покупців або змін у їхніх споживчих преференціях. Таким чином, ми з’ясували, що частина потреб — це потенціальний попит, який стане реальним, і треба заздалегідь знати, якою реальною пропозицією доведеться його врівноважити.

Якщо йдеться про смартфон нового типу, то його треба залишити виключно ринку, якщо ж про послуги охорони здоров’я або розвитку механізації, — то буде дуже доречним, якщо держава врахує імплікації майбутніх змін у бюджетній та інвестиційній політиці.

Очевидно, що з плином часу наші бажання і прагнення змінюватимуться і відповідно зміняться пропозиції. Перебуваючи під тиском постійного розриву між потребами і прагненнями, з одного боку, а також задоволенням і володінням — з іншого, ми будемо мотивованими на пошук додаткових доходів, оскільки підвищення стандарту життя вимагатиме збільшення витрат. Якщо ми не можемо одержати більше і краще сьогодні, то ми намагатимемося досягти всього цього завтра. Отже, економіка майбутнього — це не економіка стану, а економіка змін.

Справа незвичайно складна з усіх точок зору — етичної, психологічної, суспільної, економічної, юридичної, політичної. Адже людям не можна заборонити прагнути володіти чимось, як і не можна наказати їм чогось хотіти. Це була б реальність Оруелла. Природно, є винятки, коли ситуацію необхідно контролювати, особливо там, де мають місце негативні зовнішні ефекти споживання (наприклад, у випадку з наркотиками, вогнепальною зброєю або невгамовним азартом). Отже, у суспільних інтересах, щоб такі потреби контролювались і викоринювались, треба організованою діяльністю запобігати їх поширенню. Але деякі потреби повністю контролювати не вдається.

Для прикладу можна розглянути “сухий закон” у США у 20-ті роки ХХ ст. Його скасували через те, що він був визнаний неконституційним. Інакше кажучи, людям не сподобалося, що замість них приймають рішення про те, вживати їм алкоголь чи ні. Але є сфери, які просто необхідно дуже жорстко контролювати: наприклад, не можна допустити лібералізацію ринку наркотиків і порнографії.

Саме тому, з огляду на загальновизнані цінності, в багатьох сферах на законодавчому рівні запроваджуються ті чи інші обмеження, щоб приглушити ескалацію потреб у якійсь з них, але разом з тим запускаються механізми “чорного ринку”. Тим часом певна толерантність у Голландії у відношенні до “м’яких” наркотиків спричинила спад попиту на шкідливі “тверді” одурманюючі засоби. Досвід Данії показує, що лібералізація ринку порнографії посприяла спаду сексуальних злочинів. З точки зору основної культурної та виховної мети, застосування винятково жорст-

ких заборон призводить до обмеженого ефекту, а іноді – і до негативних побічних наслідків. Отже, такий напрям є не зовсім правильним.

Куди ж слід рухатися? Сам ринок ніколи не чинить опору цьому виклику, тобто потрібні певні суспільні організації, і насамперед – держава з її регулюванням, а також інвестиціями у людський капітал, оскільки чим вищим є зумовлений цим рівень суспільної свідомості, тим інтелігентнішим стане формування власних потреб. Варто зазначити, що освіта справляє принциповий вплив на характер потреб. Разом із зростанням освіти потреби переміщуються у бік культурних благ і послуг. Коли доходи зростають, а рівень освіченості – ні, це має певні наслідки для економіки. Згадаємо класичний приклад: менше горілки – більше книг. Першу потребу варто обмежувати, а другу – культивувати, застосовуючи з цією метою фіскальні інструменти.

На запитання про те, у який спосіб цього досягти, педагог відповів би так: шляхом освіти і виховання. Священик не сумнівався б, що справа у совісті, яка формує звички і особистість. Психолог порекомендував би культивування відповідних рис характеру. Соціолог порадив би створити привабливі зразки суспільних взаємодій, які можна наслідувати.

А що повинен зробити економіст? Неоліберал знає: залишити все як є і далі розповідати різні вигадки про те, що і той, хто чистить взуття, може стати мільйонером, або про те, що сьогодні кожний випускник школи бізнесу буде Крезом. Зате чесний економіст підійде до справи прагматично: спочатку спробує дізнатись якомога більше інформації про всі згадані дисципліни, щоб потім запропонувати механізм дій у вигляді трикутника розвитку, головними вершинами якого будуть цінності, установи (інститути) і політика, і ні на хвилину не забуде, що те, чого люди хочуть, величезною мірою залежить від того, що вони знають.

Зменшити розрив між наростанням суб'єктивних потреб і об'єктивними можливостями їх задоволення не вдасться без відповідних переоцінок у сфері індивідуальних і соціальних прагнень. Не вдасться також зменшити цей розрив без відповідних регулювань, які б блокували експансію “негативних, поганих” потреб і розсудливо сприяли “хорошим” (таким може стати стимулювання інтересу до спортивної активності або до читання книжок). Усе це не вдасться зробити без “змички” з конкретною політикою, де особливе значення має недопущення надмірного майнового розшарування суспільства.

Візьмемо конкретний приклад. Доки всі сусіди їздили на роботу на “Фіати”, жоден з них не потребував “Мерседеса”. Коли деякі з них пересіли до “Мерседеса”, решта відчули гостру потребу зробити те саме. Це класичний ефект демонстрації. В індивідуальному випадку він може мотивувати до підвищення кваліфікації та пошуку краще оплачуваної роботи, а в макромасштабі – веде до того, що, крім національного доходу, зростає і невдоволення людей, хоча раніше більшість з них добиралася на роботу громадським транспортом.

Хочу зауважити: мої міркування не слугують закликком до якогось антимотиваційного егалітаризму. Вони лише підкреслюють значення суспільно врівноваженого розподілу доходів (тобто такої їх диференціації, яка, принципово відображаючи вклад окремих особистостей та їхніх груп у створення національного доходу, гарантує їхню справедливу та ефективну участь у його розподілі).

Знову ж звернемося до наочного прикладу. Багато говориться про безперечні достоїнства планшетного комп'ютера і про те, що він є необхідним великий

кількості людей. Його мають багато хто у США, чимало — у Польщі, трохи менше — в Росії, ще менше — у Китаї і майже зовсім не мають на Кубі. У разі дослідження громадської думки виявилося б, що найчастіше невдоволення через “неволодіння” планшетним комп’ютером відчують у Польщі — у декілька десятків разів більше, ніж на Кубі. Головна причина цієї ситуації — наявність даного пристрою у меншій кількості людей, а отже, і невдоволених менше. Що ми отримуємо у підсумку? Недостатність ефекту демонстрації (принаймні, сьогодні). З плином часу потреба у планшетному комп’ютері на Кубі теж виникне, але реальних перспектив її задоволення поки що немає і не слід її “роздувати”. Потім настане момент, коли люди (не важливо, на Кубі чи в Польщі) почнуть купувати планшетні комп’ютери, оскільки самі навчатися або виробляти їх, або з рентабельністю продавати за кордон якусь продукцію, щоб мати, за що їх імпортувати. Така потреба розвинеться сама, без телевізійних кліпів, смугових газетних реклам або великих білбордів, які стимулюють скоріше хворі емоції, ніж здорові зусилля.

Так, амбіції потрібні — як окремим особистостям, так і цілим народам. Без амбіцій важко зайти далеко і піднятися високо. Але коли амбіції мають гіпертрофований характер і не підкріплені можливостями, людина відчуває розчарування через неможливість їх задовольнити, яке може перерости у справжню депресію. Надлишок амбіцій не сприяє розвитку, а перешкоджає йому. Є принципова різниця між амбіційними баченнями і наївними ілюзіями. Саме перші з них повинні бути притаманними керівникам усіх рівнів, чий прагнення повинні мати реальний культурний і економічний потенціал, а не перетворюватися на порожні популістські обіцянки.

Природно, що суспільства і народи завжди прагнуть “наздогнати” якщо не відразу Японію, то, принаймні, багатшого сусіда. Мексиканці мріють про те, щоб стати другими Сполученими Штатами Америки, словаки хочуть, щоб у них було так само добре, як в Австрії, естонці порівнюють себе з Фінляндією, а в’єтнамці мають намір випередити Таїланд. Одного разу навіть у PNG University у Порт-Морсбі мене запитали, коли у Папуа-Новій Гвінеї буде такий самий рівень життя, як в Австралії, а каїрська журналістка хотіла дізнатися, що я думаю про політиків Єгипту, які оголошують про те, що зможуть “наздогнати” Туреччину протягом семи років. Це і є мегаломанія, адже в такому випадку за окреслений період потрібно було б подвоїти ВВП на 1 жителя Єгипту (нереалістична підстава), за умови (також нереалістичної), що в Туреччині одночасно спостерігатиметься повна стагнація, — тоді як там рік у рік дуже добре розвивається кон’юнктура.

Бажання піднятися вгору слугує однією з найважливіших рушійних сил нівелювання відмінностей, що розвиваються. Але коли на певний проміжок часу формулюються нездійсненні завдання, люди можуть втратити натхнення. У своїх амбіціях важливо завжди залишатися реалістом, тобто прагматиком. Польща здатна коли-небудь досягти ВВП на 1 жителя на рівні Німеччини — так само, як це вдалось ірландцям порівняно з британцями. Але цього не може статися протягом життя одного покоління, і навіть при найкращій політиці останніх декількох років життя двох і трьох поколінь може не вистачити. Все пізнається у порівнянні. Так, Іспанії вдалося наблизитися до рівня ВВП на 1 жителя, який задовольняє французів (35600 дол.), а португальцям (відповідно, 23700 дол.) не вдалося досягти цього показника відносно Іспанії (31000 дол.). Звідси виходить постулат для політики економічного розвитку: вмійте оцінити свої сили. Голов-



не – не переоцінити свій потенціал, інакше не зможете знайти можливості для реалізації власних цілей.

Йдеться не про те, щоб обмежувати людські потреби. Слід усілякими способами добиватися утримання необхідної, з точки зору їх задоволення, суспільної гармонії між наростанням старих і появою нових потреб і реальними можливостями їх задоволення.

Оскільки в найширшому вимірі річ зводиться до тривалої максимізації ступеня суспільного задоволення від економічної активності, то слід подивитися на Новий Прагматизм крізь призму цілей суспільно-економічного розвитку, визначивши його сутність і методи.

Задоволення потреб людей при їх повній “задоволеності життям” – то цілі розвитку згідно з цінностями Нового Прагматизму. Зростання ВВП – це засіб досягнення мети, а не мета. Саме час високорозвинутим країнам відходити від максимізації доходу, і насамперед – від роздування ВВП. Якщо збільшення протягом півстоліття доходів не вплинуло на зростання ступеня задоволеності життям багатих американців, то навіть так мучитись і нести додаткові витрати (також у вигляді збільшення тривалості робочого часу), ще більше знищуючи навколишнє природне середовище? [4].

До речі, дещо цікаве у цьому напрямі вже відбувається. Навіть під час президентської виборної кампанії у США у 2012 р. уже менше говорилося про кількість, а більше – про якість, менше – про саме зростання виробництва, а більше – про інші аспекти розумного ведення господарства (наприклад, про фінансову і торгову рівновагу, публічні послуги, працевлаштування), хоча й, як і раніше, надто мало – про культуру і середовище. Погляди трансформувалися під впливом кризи, але почасти і шляхом еволюції способу мислення. Це добре, адже ми стаємо свідками принципового переформулювання цілей суспільно-економічного розвитку. У майбутньому головними пріоритетами будуть не сама максимізація доходів, а збільшення задоволеності від збирання і розподілу плодів цього зростання, а також нематеріальні цінності.

Допускається думка: якби у США пропорції доходів склалися так, як у Скандинавських державах (що я вважаю абсолютно неможливим з огляду на американські цінності), то відчуття взаємної довіри між людьми могло б зрости на 75%, а кількість випадків психічних розладів – зменшитися на 2/3. Кількість підлітків, у яких народжуються діти, скоротилася б на половину, а кількість ув'язнених – на 3/4. Як результат, люди жили б не тільки довше, але й щасливіше, оскільки їхній робочий час міг би скоротитися на 1/6, тобто в сумі – на 2 місяці на рік [5].

США – не центр Землі і вже ніколи не здобудуть таку здатність нав'язувати свої цінності іншим, як безпосередньо після закінчення “холодної війни”. Але зміни, здійснювані там, мають значення не тільки для американців, але й для інших людей, які весь час рівняються на цю країну і мріють досягти рівня життя її громадян. Крім того, переважна більшість впливових книг з економіки та інших суспільних наук з'являється англійською мовою саме у США.

У такому контексті позитивним є той факт, що кількісна експансія у вигляді традиційного розуміння економічного зростання слабшає при перевищенні показником ВВП порога близько 20 тис. дол. на 1 особу. Навіть якщо виявиться, що в умовах нинішньої науково-технічної революції динаміка згасає на найвищому кількісному рівні (скажімо, 30 тис. дол. у нинішніх цінах), то треба буде радіти,

оскільки зростуть шанси на виживання навколишнього природного середовища і більше часу присвячуватиметься подальшому технологічному прогресу, який зменшує надмірне споживання невідновних запасів. Отже, варто радіти ще й тому, що при більш вільному кількісному зростанні економісти і політики звернуть більше уваги на інші аспекти, які вирішать питання якості життя і відповідного ступеня задоволеності ним?

Я пропоную інший вимірник господарського прогресу, визначаючи його як Інтегрований Показник Благополуччя (ІПБ) [6], — як поштовий індекс, який вказує, в який бік направлятися, щоб не загубитися. Лише почасти він залежить від ВВП, оскільки цінність такого комплексного показника визначають й інші фактори. Детальніше ІПБ складається з:

- 1) рівня ВВП (40%);
- 2) суб'єктивної сфери самопочуття, пов'язаної із загальним ступенем задоволеності життям (у тому числі й рівнем соціальних послуг), а також з оцінками подальших перспектив (20%);
- 3) оцінки стану навколишнього природного середовища (20%);
- 4) оцінки вільного часу і культурних цінностей, що його наповнюють (20%).

У цій пропозиції — досить безпеліційній — ідеться не про деталі, а про напрям пошуків. Вихід з нинішньої складної ситуації умовний, оскільки він є імперативом визначення цілей економічного розвитку. Не спираючись, отже, на ІПБ, який навряд чи виступає загальною концепцією, а слугує скоріше заопераціоналізованим вимірником, у цій фазі можна висловитися за якнайширше (якщо це можливо, повсюдне) застосування показника людського капіталу — ІНДІ, виправленого під кутом зору нерівності в розподілі доходів. Настав час нагадати політикам, що до цього завдання треба підійти дуже уважно.

Уявімо собі, що у найближчому і такому бажаному для нас майбутньому в американській Палаті представників і британському Парламенті, в німецькому Бундестагу та іспанських Кортесах, у бразильському Сенаті та навіть у Загальнокитайських Зборах народних представників депутати дискутують про способи збільшення цінності людського капіталу і лімітування нерівності у доходах. Уявімо собі, що ідея про те, як збільшити ІНДІ, є головним пунктом суперечки між претендентами у Білий дім на виборах 2020 р. у США або обговорення при широко відкритих дверях представників Політичного офісу Комуністичної Партії Китаю у 2022 р. (існуватиме і правитиме). Уявімо собі депутатів Сейму Республіки Польща і російської Думи, які сперечаються не про інтерпретації історичних подій або обмеження прав сексуальних меншин, а про напрями інституційних рішень, а також про інструменти макроекономічної політики щодо ІНДІ, які ведуть до його збільшення, хоча б тому, що знають, що від цього залежатимуть їхні подальші політичні долі. Чи таке важко уявити? Чи це все ще політико-економічна наукова фантастика?

Щоб це стало реальністю (а особливо якби за пропозиціями економіки як нормативної дисципліни слідом йшли відповідні дії економічної політики), необхідним є охоплення сутності економіки помірності — саме про це йдеться у концепції Нового Прагматизму.

Економіка помірності — це пристосування людських, природних, фінансових і речовинних потоків до вимоги збереження динамічної рівноваги. Бурхливі зміни останніх декількох десятиріч викликані як глибокою нерівновагою на

різних часових відрізках, так і її наслідками на кожному з них. Нас оточує економіка перманентної нерівноваги, оскільки весь час або чогось надто багато, або чогось не вистачає. Щось одне є у надлишку, щось інше – у дефіциті.

У майбутньому нам потрібна економіка помірності, а не ексцесів, дефіцитів, нерівноваги і криз. Усе це ще неодноразово трапиться з людством і з національними економіками, але це мають бути винятки, а не правила. Правилами повинні стати помірність і пристосування до реальних можливостей економічного зростання. Правилами повинні стати помірні відмінності в доходах, а не крайнощі, які виснажують великі натовпи людей і призводять до наступних революцій. Правилком повинна бути помірність у маркетинговому божевіллі, яке утворює потреби, повністю відірвані від реалій ефективного попиту. Врешті-решт, правилом повинна стати помірність у переробці чергових шматків матінки Землі на товари, які мають бути вигідно продані їх виробниками, хоча володіння ними та їх споживання вже не викликають задоволення споживачів.

Не вистачає сировини і бюджетних доходів, зате в надлишку – сміття і усіх можливих заборгованостей (починаючи з домашніх господарств і фірм і закінчуючи цілими державами). Не вистачає технологій виготовлення чистої та відновлюваної енергії та одночасно в надлишку – технологій виробництва зброї масового ураження. Достатньо банків з надліквідністю, готових надавати кредити найвищим споживачам, але не вистачає кредитів для малих підприємств, оскільки їх контролювати складніше. У багатьох країнах і регіонах очевидним є надлишок людей, яких не можна прогодувати, а десь продовжується обезлюднювання територій, які до недавнього часу процвітали. У деяких економіках, на хвилі спекулятивної “бульбашки” на ринку нерухомості, у надлишку набували будинків і квартир, які на даний момент порожні, оскільки їх немає кому продати, і водночас там достатньо людей, які живуть у наметах.

В одних галузях не вистачає робочих рук, в інших – їх у надлишку. В одних місцях марнуються надлишки продовольства, а десь його не вистачає навіть для задоволення елементарних потреб у ньому. У деяких лікарнях лікарі нудьгують без роботи через те, що не вистачає пацієнтів, а в інших вони не встигають рятувати людські життя.

Якщо брати в цілому, то в розвинутих країнах на ринку існують надлишок пропозиції споживчих товарів і одночасно – дефіцит купівельної спроможності. У споживацьких суспільствах безперечною є гіпертрофія потреб і очевидним – дефіцит економічних можливостей їх задоволення. Тоді як переважній більшості людей весь час не вистачає грошей, щоб купити необхідне, багатьох підприємців “обтяжує” надлишок продуктивних сил, які вони не можуть вигідно експлуатувати, оскільки немає кому продавати товари, які, можливо, буде вироблено. З усього цього можна зробити висновок, що залежно від тієї чи іншої точки зору всього або надто багато, або надто мало. З цим погодяться навіть економісти.

У сучасній економіці найбільший дефіцит дається взнаки там, де треба зберегти помірність. Повсюдно не вистачає помірності. І саме її у перспективі має бути найбільше. Це і є один з фундаментальних канонів політичної економії майбутнього. Необхідно створити механізми врівноважування потоків і господарських запасів. “Не винаходьте велосипед! – може сказати хтось з вас, – тут немає ніякої новизни”. Насправді у пропонованому тут підході багато нового, оскільки він ніякою мірою не виходить з ілюзорних принципів, які притаманні для деяких

інших течій в економіці та полягають у тому, що ринкові грошові механізми здатні вирішувати проблеми дефіцитів і надлишків, тобто динамічно врівноважити економіку. Якби це було так, то ми б не поринули у той хаос і збентеження, в яких перебуваємо, а давно добилися б епохи добробуту.

Колись — у другій фазі цивілізації та при набагато нижчому рівні загального розвитку — у деяких країнах намагалися подолати цей синдром шляхом застосування централізованого наказового планування, для чого потрібні були націоналізація засобів виробництва і бюрократичний контроль господарських процесів. Теоретично такі кроки повинні були виключити марнотратні кризи надвиробництва, властиві погано врегульованій капіталістичній економіці, а на практиці призвели до виникнення соціалістичної економіки, яка характеризувалася структурними дефіцитами. Видатний угорський економіст Я. Корнаї трактував дефіцит як головну, конституюючу ознаку цієї системи і назвав її “економікою дефіциту” [7]. З такої неефективної системи вдалося вийти майже скрізь — крім Куби і Північної Кореї, і на сьогодні немає побоювань відносно того, що когось звабить повторне випробування державним капіталізмом і наказовим плануванням як інструментами врівноважування економіки.

Проте саме подолання синдрому дефіциту шляхом постсоціалістичного трансформування укладу від плану до ринку жодним чином не розв’язало проблему недостатності загальної рівноваги. Навіть у країнах, які ніколи не відчували дефіцитів реального соціалізму, даються взнаки численні дефіцити: як мінімум, або експорту, або бюджетних доходів, або якихось спеціалістів, або певних матеріалів тощо. При цьому, не кажучи вже про здоровий глузд, завжди не вистачає часу, хоча у суспільному масштабі його марнування є дуже істотним. Разом з тим весь час чогось надто багато. Мало що в цьому світі перебуває у стані такої перманентної нерівноваги, як економіка.

Слід відразу сказати, що, судячи із сутності економіки, те ж саме відбуватиметься і в майбутньому. Краще або гірше, але механізми врівноважування потоків попиту і пропозиції діють недовго навіть у більших часових проміжках певних типів потреб і можливостей їх задоволення, а рівновага може бути тільки перехідним періодом. Нормальний стан економіки — це перманентна нерівновага з короточасними епізодами, коли лінії пропозиції та попиту, виробництва і продажу, доходів і витрат перетинаються. **У цьому вся її реальність.** Тільки в теоретичних моделях досягти рівноваги дуже легко, адже те, що повинне перетинатися на наочних діаграмах, завжди перетинається в потрібному місці.

Не варто драматизувати з цього приводу, адже економіка має у своєму розпорядженні й іманентні коригуючі механізми. Коли доходить до надто великого відхилення від стану рівноваги, починають діяти сили, що коригують диспропорції. Але, на жаль, у реальності нерідко це відбувається надто пізно або з недостатньою силою, або пропускається момент рівноваги в тому розумінні, що із стану недостатності певна категорія переходить у стан надлишку, або навпаки. Зрозуміло, що в такому випадку підвищуються витрати господарювання і знижується його ефективність. Ринкові коригування необхідно то провокувати, то прискорювати, іноді зміцнюючи або гальмуючи. Інакше кажучи, вони потребують регулювання. Хто повинен цим займатись, якщо не держава?

Державне втручання у ринкову інтенсивність руху різних потоків (доходів і витрат, пропозиції та попиту) і змін в обсягу запасів є необхідним. Доцільно при-

пинити ідеологічні суперечки на цю тему і сконцентрувати увагу на техніках того самого інтервенціоналізму. В іншому випадку можна завдати більше шкоди, ніж принести користі, оскільки інтервенціоналізм — заняття ризиковане. Щоб уникнути помилок, пов'язаних з цим ризиком, неолібералізм пропонує залишити все як є, не втручаючись у ринкові процеси, — адже вони мають здатність до саморегулювання, тобто до автоматичного врівноважування. А державний капіталізм, надлишково втручаючись у ведення господарства, знижує його ефективність.

Новий Прагматизм вимагає добре зваженої ролі держави і міждержавної координації економічної політики, які повинні коригувати ринкові механізми, а іноді й зміцнювати їх.

Слід також оптимізувати сферу та інструменти державного інтервенціоналізму і разом з тим не плутати засоби господарської політики з її цілями. Невтомна турбота про рівновагу в усіх її проявах — дуже важливе питання, але це всього лише засіб політики, а метою її є розвиток. Урівноважування економіки повинне сприяти цьому розвитку, а не гальмувати його.

Але кожна акція викликає реакцію у відповідь. Штаби спеціалістів — головні юристи у великих фірмах — розмірковують, як чинити згідно з правом (тобто відповідно до постійних змін у регулюванні) і при цьому залишатися при своїх інтересах. Має бути рентабельним, має бути легальним, не може бути неморальним — це три святих принципи Нового Прагматизму. Має бути моральним, не повинно бути рентабельним (буде у злагоді з правом, оскільки ми його представляємо) — це ознаки державного капіталізму. Має бути рентабельним, має бути легальним, може бути неморальним — це три канони неолібералізму. Як наполегливо і значною мірою ефективно можна добиватися дотримання інтересів певних груп (особливо фінансистів), можна простежити на спробах і результатах здійснених законодавчих змін у відповідь на кризу у США у 2008–2011 рр. [8]. Як наслідок, спроби коригувати ситуацію в багатьох випадках ведуть до її погіршення з точки зору загальногромадянської справи.

Це трюїзм — вважати, що держава, яка прагне коригувати ринок, не “псує” його ще більше. Трапляється так, що держава зводить нанівець можливість досягнення бажаних результатів. Адже помиляється не тільки ринок, але й уряди, а також центральні банки. Причому нерідко. Урядове регулювання (а в епоху неминучої глобалізації — також міжурядове і всесвітнє) нерідко реагує на виклики з минулого. А тим часом йдеться про майбутнє. Регулювання повинне перешкоджати провалам, помилкам, похибкам, махінаціям, шахрайству, які можуть виникнути в майбутньому, а не тим, що вже сталися. За це просять прощення, вичитують, звільняють, карають, ув'язнюють. Можна провести аналогію з аваріями і катастрофами, після яких посилюється технічний контроль, — замість того, щоб зробити це заздалегідь, запобігши причинам потенціальних нещасть.

Впав літак — перевіряється технічний стан усіх літаків, які не падали, в той час як достатньо було б перевірити окремі з них перед нещасним випадком. Велика повинь прорвала неконтрольований загороджувальний вал — за фактом контролюються усі такі вали, тоді як вистачило б перевірки слабких місць заздалегідь, щоб уникнути катастрофи.

Державний інтервенціоналізм у системному застосуванні повинен верифікувати фундаментальні недоліки ринку і коригувати ексцеси у сфері перебільшено нерівномірного розподілу доходів, а не намагатися підмінити ринок у його алока-

ційних функціях. Інтервенціоналізм повинен відхрещуватися від усупільнення приватних втрат. У майбутньому складність ринкових процесів може спрощуватися за рахунок зловживання інтервенціоналізмом з метою збільшення вигоди для приватного підприємництва, яке дедалі поширюється. Парадоксально, але в даний час з’являється дедалі більше способів перекидання витрат приватного капіталу внаслідок невдач на плечі платників податків. Але це один бік медалі.

Є й другий. В усіх типах ринкової економіки (але, напевно, частіше в державному капіталізмі, ніж у неоліберальному) поширюється так званий “клієнтелізм”, коли державне регулювання і урядова політика “вислужуються” перед політичним, бюрократичним і бізнесовим колами — замість того, щоб коригувати недоліки ринку. Це має стільки ж спільного із завзятим інтервенціоналізмом, як неоліберальні підробки — з чесними, сумлінними інтересами.

Протиставити себе такому стану справ може тільки суспільство, добре організоване у сильній інституційній державі, в основі діяльності якої лежить прогресивна законність. Саме тому неолібералізм прагне до “малої” або “дешевої” держави, адже “невелика” і “недорога” — означає “слабка”. Якщо держава може бути відносно невеликою без послаблення своєї інтервенціональної функціональності, то обирати треба саме такий напрям. Якщо ж це неможливо, то треба бути “великою” або “дорогою”, оскільки за цінні публічні послуги (також і у вигляді гарантування законності) треба платити більше, ніж за товар поганої якості.

Якщо хочуть добитися регресу в ринковій економіці, то достатньо запустити механізми нестримної свободи. У даному випадку її сумне майбутнє стане лише питанням часу. Якщо ж метою є прогрес, то доцільними будуть лише відповідне регулювання і взаємодія з державною інтервенцією. У тривалому періоді та в макроекономічному масштабі у цьому може допомогти розробка стратегічних індикативних планів, які б з плином часу розширили часовий горизонт на наступні роки — з тим, щоб не скорочувати перспективу. У майбутньому на висоті опиняться ті держави і регіональні інтеграційні угруповання країн, які зуміють краще скористатися цим інструментом.

На відміну від корпорацій приватного капіталу, які нерідко бажають зберігати свої стратегічні плани у таємниці (адже кожна порядна корпорація має власні плани), у випадку з державами та їх зв’язками пізнання далекосяжних намірів кожної з них ні в чому не нашкодить їх конкурентоспроможності, а за рахунок загальної мобілізації (у тому числі і конкурентів) — може ще більше сприяти розвитку.

Варто також зазначити, що як США не справляється без відповідного стратегічного плану з формування публічних фінансів, які перебувають у жалюгідному стані, так і Європейський Союз не зможе впорядкувати свої інтереси у фінансовій сфері. Розуміють це і китайці, які форсують проблему начебто з іншого боку, весь час гнучуючись на макроекономічному п’ятирічному плануванні, але вже не наказовому, а стратегічному та індикативному. З кожним наступним періодом (на даному етапі реалізується вже дванадцятий п’ятирічний план — на 2011–2015 рр.) економіка стає менш плановою і більш ринковою. Індикативне планування застосовується також в Індії, яка не відмовляється від цього інструменту управління розвитком економіки, разом з тим протягом декількох років — спокійно і розумно, без неоліберальних ексцесів — її дерегулюючи.

На фоні всіх наведених міркувань неважко дійти висновку, що Новий Прагматизм узгоджується з раніше проаналізованою гіпотезою компенсації, де йдеть-

ся про те, що чим більш розвинутою є глобалізація, тим “більшою” є держава, тобто відношення суспільних витрат до національного продукту зростає. Природно, тут мається на увазі відношення їх суми до світового валового продукту, а отже – до суми валових продуктів усіх країн. Серед них будуть і такі, де збалансованому розвитку посприє скорочення витрат, а в інших випадках виникне вимога збільшити фіскальний масштаб перерозподілу.

Одним з атрибутів методу, що тут описується, є більш глибоке розпізнавання механізмів і сили впливу процесів, які в майбутньому приведуть до тієї чи іншої ситуації, а не саме прогнозування цих ситуацій. Ідеться про демонстрацію динамічних шляхів до майбутнього, тобто способів досягнення задуманих цілей, а не самого статичного майбутнього. Цінними методами економічної думки про майбутнє, завдяки яким ми приходимо до доцільних пропозицій і правильних рішень, є варіативні очікування, альтернативні сценарії, роздуми у вигляді прогнозів, а також мікроекономічні експерименти.

Такий методологічний підхід жодним чином не ліквідує ризику помилки повністю, але обмежить його масштаб, оскільки імовірність виникнення непередбачуваних подій (особливо у більш віддаленому майбутньому) є більшою, ніж можливість виникнення непередбачуваних процесів. Адже багато з них уже вкоренились і продовжуються досі. Майбутніх подій ще немає, і деякі з прогнозованих, очевидно, взагалі не виникнуть, але при цьому багато процесів (і в тому числі ті, про які ми знаємо дуже мало, оскільки свого часу не зуміли звернути на них достатньо уваги) уже стартували і відбуваються.

Новий Прагматизм виражає стратегічний підхід до майбутнього. Для нього не чужі ні напрями глобальних бачень, ні більш-менш популярні бачення застерігаючих прогнозів, проте він підходить до майбутнього принципово активно. Хороша економіка – це не тільки опис світу, але й інструмент його зміни на краще. Беручи до уваги довгострокові, перспективні тенденції розвитку, доцільно проробляти корисні стратегії в їх бажаній спрямованості, що, у свою чергу, полегшить розв’язання не однієї проблеми і допоможе уникнути не одного економічного нещастя.

Отже, Новий Прагматизм – це нормативний наслідок описового трактування, яке я подав раніше як теорію коінциденції розвитку [9]. Вона акцентує значення певного (завжди конкретного, але різноманітного у часі та просторі) збігу детермінантів розвитку. Саме це стисло виражає речення про те, що все відбувається як відбувається, оскільки багато що відбувається одночасно. Цей принцип зобов’язує нас завжди перебувати у майбутньому. Виходячи з опису, аналізу та інтерпретації того, що відбулось у минулому і що відбувається у даний час, ми приходимо до оцінювання і постулювання дій, які в майбутньому повинні утворити такий стан речей (тобто явищ і процесів), щоб вони діяли у бажаних напрямі та темпі суспільно-господарського розвитку.

Збіг, накладання і проникнення різноманітних факторів є саме тим багатозаровим, гетерогенним “магічним каменем”, який у майбутньому зможе зробити те, що в інших випадках здавалося неможливим.

#### Список використаної літератури

1. *Berg A.G., Ostry J.D. Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin? // IMF Staff Discussion Note, SDN/11/08, International Monetary Fund. – Washington, DC. – 2011. – April 8<sup>th</sup>.*

2. *Sztompka P.* Zaufanie. Fundament społeczeństwa. — Kraków : Wydawnictwo Znak, 2007.
3. *Kołodko Grz.W.* Cele rozwoju a makroproporcje gospodarcze. — Warszawa : Szkoła Główna Planowania i Statystyki, 1984.
4. *Bok D.* The Politics of Happiness: What Government Can Learn from the New Research on Well Being. — Princeton, NJ : Princeton University Press, 2010.
5. *Wilkinson R., Picket K.* The Spirit Level – Why More Equal Societies Almost Always Do Better. — London : Penguin, 2009.
6. *Kołodko Grzegorz B.* Мир в движении. — М. : Магистр, 2011. — 574 с.
7. *Kornai Ja.* Economics of Shortage. — Amsterdam : North-Holland, 1980.
8. *Suskind R.* Confidence Men. Wall Street, Washington, and the Education of a President. — New York : Harper, 2011.
9. *Kołodko Grz.W.* Wędrujący świat. — Warszawa, 2008, s. 315–332.

#### References

1. Berg A.G., Ostry J.D. Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin? IMF Staff Discussion Note, SDN/11/08, IMF, Washington, DC, 2011.
2. *Sztompka P.* Zaufanie. Fundament społeczeństwa. Kraków, Znak, 2007.
3. *Kołodko Grz.W.* Cele rozwoju a makroproporcje gospodarcze. Warszawa, Szkoła Główna Planowania i Statystyki, 1984.
4. *Bok D.* The Politics of Happiness: What Government Can Learn from the New Research on Well Being. Princeton, Princeton Univ. Press, 2010.
5. *Wilkinson R., Picket K.* The Spirit Level – Why More Equal Societies Almost Always Do Better. London, Penguin, 2009.
6. *Kołodko Grz.W.* *Mir v dvizhenii* [Moving World]. Moscow, Magistr, 2011 [in Russian].
7. *Kornai Ja.* Economics of Shortage. Amsterdam, North-Holland, 1980.
8. *Suskind R.* Confidence Men. Wall Street, Washington, and the Education of a President. New York, Harper, 2011.
9. *Kołodko Grz.W.* Wędrujący świat. Warszawa, 2008, s. 315–332.

Стаття надійшла до редакції 2 вересня 2013 р.

---