

Чарльз Уилан. Голая экономика

Читая в газетах о жарких дебатах по поводу экономических проблем, не приходилось ли вам поражаться невероятной разногласии мнений и аргументов спорящих сторон? Автор книги профессор Чарльз Уилан проведет детальный разбор специальных терминов, разложит по полочкам политические аспекты доводов и доберется до самой сути каждой проблемы.

Ранее я опубликовал [Чарльз Уилан. Голая статистика](#).

Чарльз Уилан. Голая экономика. Разоблачение унылой науки. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 384 с.



Купить цифровую книгу в [ЛитРес](#), бумажную книгу в [Ozon](#) или [Лабиринте](#)

Глава 1. Мощь рынков

Экономика начинается с одного очень важного допущения: люди действуют ради получения максимальной выгоды для себя. Пользуясь профессиональным жаргоном экономистов, каждый из нас стремится максимизировать полезность для себя. При этом максимизацию полезности не следует воспринимать как синоним эгоизма. С другой стороны, навязывать свои предпочтения людям, которые живут совершенно иначе, с точки зрения экономики абсолютно неправильно.

Многие из принимаемых нами важных решений предполагают поиск равновесия между ценностью потребления в настоящее время и потребления в будущем.

Реальные издержки представляют собой то, от чего вы вынуждены отказаться, чтобы получить то, что желаете, и они почти всегда больше, чем простые наличные деньги. Широкий взгляд на издержки позволяет объяснить некоторые очень важные социальные явления, в число которых входит, например, резкое падение уровня рождаемости в развитых странах. Рождение ребенка сегодня обходится дороже, чем 15 лет назад, но вовсе не потому, что в наши дни малыша дороже прокормить и одеть. Львиная доля издержек, сопряженных с рождением и воспитанием ребенка, сегодня приходится на заработок, которого лишается семья, когда один из родителей, обычно мать, прекращает работать или работает намного меньше.

Вторая важнейшая предпосылка, на которой зиждется вся экономическая наука, такова: любая фирма — от парня, торгующего на углу хот-догами, до многонациональной корпорации — стремится максимизировать свою прибыль, то есть доходы от продажи своей продукции за вычетом издержек на ее производство. Одна из полезнейших функций рыночной экономики заключается в том, что она направляет ресурсы туда, где их использование будет наиболее продуктивным. А помогают ей в этом цены. Цены сродни гигантским неоновым рекламным щитам, своим светом передающим людям важную информацию. Рыночная цена определяется исключительно соотношением спроса и предложения. Иногда компания может попытаться продавать одинаковый продукт разным людям по разным ценам; такую стратегию сегодня называют *ценовой дискриминацией*. Поскольку для распределения продуктов используются цены, большинство рынков способны к саморегулированию.

С каждой рыночной сделкой улучшается положение всех участвующих в ней сторон. Большинство аргументов против глобализации косвенно базируются на предпосылке, что для рабочих из развивающихся стран было бы лучше, если бы мы свернули международную торговлю, в результате чего закрылись бы потогонные производства, на которых в огромных количествах шьют обувь и сумки для граждан из развитых стран. Но каким образом закрытие производства улучшит жизнь людей в бедных странах? Очевидно, что новых возможностей такая мера не создает. Истина заключается в том, что работники соглашаются на рабские условия труда потому, что это наилучший вариант трудоустройства из всех им доступных.

В связи с базовой экономической предпосылкой, основанной на том, что люди последовательно действуют так, как для них выгоднее всего, у вас может возникнуть вполне логичный вопрос: а действительно ли люди поступают рационально? Дэниел Канеман, профессор психологии из Принстонского университета, в 2002 году получил Нобелевскую премию по экономике за исследования решений в условиях неопределенности, в частности, «как решения человека могут систематически отклоняться от решений, предсказываемых стандартной экономической теорией» (см. [Даниэль Канеман. Думай медленно... решай быстро](#)).

Канеман и другие ученые разработали концепцию «ограниченной рациональности», суть которой заключается в том, что большинство людей принимают решения, полагаясь либо на интуицию, либо на опыт. Специалисты в области поведенческой экономики изучают, какими способами эти эмпирические правила могут приводить к совершению поступков, в долгосрочной перспективе уменьшающих для нас полезность.

Одно из «эмпирических правил» поведения человека таково: мы видим закономерности в том, что на самом деле является случайностью, и в результате предполагаем, что все, что происходит сейчас, будет происходить и в будущем, даже если факты, теория вероятности или краткий анализ ситуации указывают на нечто совершенно противоположное.

Глава 2. Стимулы имеют значение

Если наш труд оплачивается комиссионными, мы работаем больше и усерднее; если цена бензина идет вверх, мы меньше ездим на автомобиле. Именно об этом писал Адам Смит в своем: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов». Лозунг «От каждого по способностям, каждому по потребностям» хорош в фольклоре, но как экономическая система он ведет лишь к неэффективности, а со временем и к массовому голоду. В любой системе, не построенной на рынках, личные стимулы, как правило, существуют в отрыве от продуктивности. Компании и рабочие не получают вознаграждения за инновации и упорный труд, и их не наказывают за лень и низкую эффективность.

Функционирование нашей системы государственного образования наглядный тому пример. Зарплата американских учителей никак не привязана к эффективности их труда; учительские профсоюзы всегда упорно выступали против каких-либо надбавок за результативность работы педагогов. Вместо этого зарплаты рассчитываются по строгой формуле, основанной на опыте и преподавательском стаже, то есть на факторах, которые, по мнению исследователей, не связаны напрямую с эффективностью и результативностью учительского труда. Такая унифицированная шкала начисления зарплаты формирует ряд стимулов, который экономисты называют «неблагоприятным отбором». Поскольку самые талантливые учителя, скорее всего, могут преуспеть и в других областях профессиональной деятельности, у них появляется сильный стимул уйти из школы туда, где заработная плата больше увязана с фактической продуктивностью. Поэтому остаются менее талантливые.

Правильная политика использует стимулы для достижения того или иного позитивного результата. Лондон, например, довольно успешно справляется с проблемой дорожных пробок, применяя именно логику рынка: город поднял стоимость перемещения по дорогам в часы пиковой нагрузки.

Вы когда-нибудь видели возле кассового аппарата в ресторане фастфуд табличку с надписью: «Если вам не выдали чек, можете считать, что вы поели бесплатно. Только, пожалуйста, сообщите об этом менеджеру»? В компании не хотят, чтобы сотрудники воровали. А единственный способ для работника ресторана украсть и не попасться заключается в том, чтобы провести операцию, не регистрируя ее на кассовом аппарате, — продать вам гамбургер и картофель фри без чека и присвоить эти деньги. Экономисты называют это проблемой «принципал-агент».

Принципал (Burger King) нанимает агента (кассира), у которого есть мотив делать очень много такого, что совсем не обязательно совпадает с главными интересами компании (подробнее см. [Законы Хаммурапи и проблема принципал – агент](#)). При этом Burger King может либо тратить массу времени и средств на контроль над своими сотрудниками, не давая им возможности воровать, а может простимулировать вас, побудив контролировать персонал вместо фирмы. Так что эта маленькая табличка у кассы — поистине гениальный инструмент управления.

Рыночная экономика побуждает к упорному труду и прогрессу не просто потому, что вознаграждает победителей, но и потому, что сокрушает проигравших. В «невидимой руке» Адама Смита неявно присутствует идея *созидательного разрушения*; этот термин, кстати, предложил австрийский экономист Йозеф Шумпетер. В условиях конкуренции кто-то всегда проигрывает, что позволяет объяснить, почему в теории мы принимаем ее всей душой, а на практике нередко с горечью и обидой выступаем против.

Со стимулами связан еще один важный момент, который значительно осложняет жизнь тем, кто вершит государственную политику: перераспределять деньги богатых в пользу бедных, как правило, чрезвычайно трудно. В годы моего детства Бьорн Борг был королем тенниса, и правительство Швеции обложило его доходы налогом по предельно высокой ставке. Борг не стал ни лоббировать шведское правительство, добиваясь снижения налогов, ни писать пламенных статей о роли налогов в экономике. Он попросту переехал жить в Монако, где бремя налогов существенно легче.

Если налоговые ставки слишком высоки, люди и фирмы нередко уходят в теневую экономику. По оценкам специалистов, теневая экономика в Норвегии выросла с 1,5 процента от ВВП в 1960 году до 18 процентов в середине 1990-х. Извращенные стимулы могут создавать также государственные льготы и субсидии. Щедрые пособия по безработице ослабляют желание искать работу.

Глава 3. Государство и экономика

Экстерналии – внешние последствия экономической деятельности – возникают, когда частные издержки поведения отличаются от социальных издержек. Когда экстерналии, то есть разрыв между частными и социальными издержками тех или иных действий, велики, у людей появляется стимул делать то, что для них выгодно, за счет других. Рынок эту проблему решать не будет. На наше счастье, одна из важнейших ролей государства в условиях рыночной экономики касается решения проблем экстерналий.

Экстерналии могут быть и положительными: в некоторых случаях поведение человека оказывает позитивное влияние на общество, которое ему этого полностью не компенсирует.

Как же рыночная экономика борется с экстерналиями? Обложение налогом поведения, которое влечет за собой негативные экстерналии, создает множество нужных и важных стимулов. Во-первых, это ограничивает такое поведение. Если издержки, сопряженные с эксплуатацией Ford Explorer, вырастут до 75 центов за километр, число таких машин на дороге непременно уменьшится. Во-вторых, налог на вредные выбросы из автомобильных двигателей увеличит поступления в бюджет, в то время как запрет тех или иных транспортных средств такого результата не даст. В-третьих, налог в наибольшей степени ложится бременем на неповоротливые, пожирающие топливо транспортные средства, поэтому будет стимулировать Детройт строить больше экономичных автомобилей, причем с помощью пряника, а не кнута.

Проблемы экстерналий нередко подразумевает привлечение государства. Но, конечно, не всегда. У сторон, которых тем или иным образом касаются экстерналии, может найтись стимул прийти к частному соглашению по собственному желанию. Об этом нам сообщил Рональд Коуз, экономист из Чикагского университета, получивший Нобелевскую премию в 1991 году. При удачном стечении обстоятельств одна сторона, на которой экстерналии сказываются негативно, может заплатить другой стороне за отказ от приводящего к ним поведения (см. [Рональд Коуз. Фирма, рынок и право](#)). Одна из ключевых идей Коуза заключается в том, что частные лица могут самостоятельно разрешить проблему экстерналий только в том случае, если соответствующие права собственности всех сторон четко определены.

Идея, что рынки сами по себе способны решить все проблемы, ошибочна. Именно эффективно работающее государство делает рыночную экономику возможной. А плохое государство или отсутствие оногo уничтожает все преимущества капитализма; и это одна из причин того, что

миллиарды людей во всем мире и сегодня живут в крайней нищете. Во-первых, государство определяет права собственности и защищает их.

Государство всеми возможными способами снижает издержки ведения бизнеса в частном секторе: вводит единые нормы и правила вроде договорного права, борется с мошенничеством, поддерживает нормальное обращение валютных средств. Оно создает и поддерживает инфраструктуру. Государство несет ответственность за верховенство права. Совершенство наших институтов, как государственных, так и частных, позволяет заключать сложные сделки с абсолютно незнакомыми людьми.

Государство играет и еще одну важную роль: оно предоставляет широкий спектр так называемых общественных благ, повышающих наше благосостояние, которые, если бы этого не делало государство, не предоставлял бы населению частный сектор: парки, полиция, армия...

И тут встает один из самых спорных вопросов: а должно ли государство защищать людей от самих себя? Должно ли общество тратить ресурсы, чтобы помешать вам (или мне) делать глупости, которые не влияют на всех остальных? Или это целиком наше личное дело? С одной стороны находится убеждение, что люди — существа рациональные (или по крайней мере они рациональнее, чем государство). А, следовательно, каждый человек оценивает, что хорошо конкретно для него, правильнее, чем все остальные люди. Противоположную точку зрения поддерживают многочисленные данные, собранные поведенческими экономистами. Они утверждают, что общество может и должно запрещать нам делать то, что, скорее всего, нанесет нам ущерб.

Пример такой концепции — либертарианский патернализм, сформулированный в книге [Nudge](#) (подталкивание) Ричарда Талера. В основе концепции лежит идея, что отдельные люди при вынесении суждений действительно систематически совершают ошибки, но общество не должно заставлять их изменять свое поведение (либертарианская часть), оно просто должно указать им правильное направление (патерналистская часть).

Глава 4. Государство и экономика II

К сожалению, с одними задачами государство справляется хорошо, а с другими — из рук вон плохо. Оно может успешно решить проблему с серьезными экстерналиями, но может и зарегулировать экономику страны до полного разорения. Оно может обеспечивать своих граждан важнейшими общественными благами, а может растратить огромные налоговые поступления на совершенно неэффективные программы и бесперспективные проекты-фавориты (см. также [Джеймс Скотт. Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения человеческой жизни](#)).

Частный сектор направляет ресурсы туда, где они позволят получить наибольшую отдачу, а государство — туда, куда укажет политическая целесообразность. Достаточно вспомнить заголовок одной из статей на первой полосе Wall Street Journal: «Предприятия, финансово поддерживавшие Буша, сегодня пытаются получить прибыль на свои инвестиции».

Впрочем, чтобы совать нос в дела экономики, государству не обязательно управлять металлургическими заводами или распределять банковские кредиты. Существует другой, более тонкий и вездесущий вид его участия — регулирование. Рынки работают, потому что ресурсы направляются туда, где их ценность выше всего. Государственное регулирование в силу своего характера препятствует этому процессу. Любое регулирование чревато определенными издержками.

Милтон Фридман, потрясающий автор и неустанный пропагандист ограничения вмешательства государства в экономику, указывает на это в своей книге [Капитализм и свобода](#). Он заявил, что, разрешив частную практику большему числу адвокатов, в том числе и специалистам, которые не входят в категорию лучших из лучших, мы сможем понизить цену на их услуги. Ради аналогии он добавил, что было бы абсурдом, если бы правительство вдруг потребовало, чтобы по дорогам ездили исключительно Cadillac.

Теоретически регулирование может защитить потребителей от мошенничества, повысить уровень здоровья населения или лучше защитить природные ресурсы. И всё-таки экономисты задаются вопросом, не является ли государственное регулирование не столько «рукой помощи» обществу, сколько «хапающей рукой» для коррумпированных чиновников, чьи возможности вымогать взятки

растут вместе с увеличением числа государственных разрешений и лицензий, необходимых в любой области деятельности.

Глава 5. Экономика информации

Экономисты изучают, как люди собирают информацию, что они с ней делают и как принимают решения, когда им видна только верхушка информационного айсберга. В 2001 году Шведская академия наук признала особую важность этой проблемы, присудив Нобелевскую премию по экономике Джорджу Акерлофу, Майклу Спенсу и Джозефу Стиглицу за их прорывной труд в области экономики информации. В нем исследуется, какие сложности возникают, когда рациональные люди вынуждены принимать решения, основываясь на неполной информации, или, когда одна из сторон сделки знает больше другой.

Предположим, у работодателя нет никаких расовых предрассудков, но он не приемлет даже мысли о том, чтобы взять на работу человека с уголовным прошлым. Когда этому работодателю приходится принимать решение о найме, не имея доступа к сведениям о судимости кандидатов, вполне вероятно, что он предвзято отнесется к чернокожим мужчинам, которые, по статистике, имеют судимость чаще, чем белые мужчины (28% против 4%). Если же он может получить информацию о судимости, более широкие социальные модели уже не будут иметь значения для его решения.

Рынкам свойственна тенденция вознаграждать лучше информированную сторону. Однако в случае слишком большой неравномерности, или асимметричности, информации рынки могут попросту рухнуть. Такова основная идея работы Джорджа Акерлофа. Чтобы донести ее до мира в статье под названием [Рынок «лимонов»](#), автор использовал в качестве примера рынок подержанных машин. Любой человек, продающий автомобиль с пробегом, знает о его качестве намного больше потенциального покупателя. При этом возникает проблема неблагоприятного отбора.

Владельцы автомобилей, довольные своим транспортным средством, как правило, меньше хотят его продать. Таким образом, покупатели подержанных машин изначально предполагают скрытые проблемы и требуют скидки. Однако в силу того, что скидка априори встроена в рынок подержанных авто, владельцы высококачественных автомобилей еще больше не хотят их продавать, вследствие чего рынок наполняется в основном полной рухлядью.

От информационных проблем сильно страдает, например, здравоохранение. Потребители медицинских услуг, пациенты, почти всегда меньше информированы о лечении, чем их врачи. В сущности, даже после посещения врача мы не знаем, правильно ли нас лечат. Подобная асимметричность информации и лежит в основе всех бед нашего здравоохранения.

Неблагоприятный отбор может убить рынок медицинского страхования физических лиц. Страховые компании абсолютно обоснованно опасаются, что люди, наиболее заинтересованные в страховом покрытии расходов на медицинское обслуживание (или в страховании жизни), больше всего нуждаются в таком страховании.

У страховых компаний есть неплохой инструмент защиты себя. Они пользуются вычитаемой франшизой. Те, кто надеется оставаться здоровым, подписывают полисы с высокой франшизой. Взамен им предлагают платить меньшие страховые взносы. Клиенты, которые предполагают, что им предстоит нести большие медицинские расходы, отказываются от франшизы и платят большие взносы. Франшиза представляет собой инструмент для вытягивания частной информации; она заставляет клиентов сортировать самих себя.

Потребители и компании создают собственные механизмы для решения проблем с информацией. Гамбургеры McDonald's одинаковы на вкус везде, где бы их ни продавали: в Москве, Мехико или Цинциннати. Увидев ресторан McDonald's в незнакомом месте, вы точно знаете, что в нем чисто, безопасно и не дорого. И туалет всегда открыт. Вы знаете, что сеть работает семь дней в неделю. McDonald продает гамбургеры, картофель фри и самое главное – предсказуемость.

Эта идея лежит в основе концепции брендинга, в рамках которой современные компании тратят огромные деньги на то, чтобы сделать свои продукты узнаваемыми, ради их четкой идентичности. Брендинг решает серьезную проблему потребителей: как выбрать продукты, качество и безопасность которых можно определить только после их использования.

Глава 6. Продуктивность и человеческий капитал

Человеческий капитал — это сумма знаний и навыков, воплощенных в том или ином человеке: его образование, интеллект, харизма, творческий потенциал, опыт работы, предпринимательская жилка. Как в любом виде инвестиций, будь то строительство завода или покупка облигаций, деньги, вложенные в человеческий капитал сегодня, принесут прибыль в будущем. По подсчетам специалистов, высшее образование дает приблизительно 10%-ную отдачу на инвестиции, а это означает, что если вы сегодня вложили деньги в обучение в колледже, то можете ожидать, что получите эту сумму обратно плюс около 10% в год в виде более высоких заработков. Мало кто на Уолл-стрит инвестирует прибыльнее, особенно систематически. Правильнее всего относиться к бедности, как к недостатку человеческого капитала.

Обратим внимание на одну из наиболее пагубных концепций в области государственной политики — заблуждение относительно суммарной потребности в рабочей силе. Суть этого ошибочного убеждения заключается в том, что якобы существует некий фиксированный объем работы, которая должна быть выполнена в экономике, поэтому каждое новое рабочее место непременно создается за счет того, что кто-то лишается работы. Это не так. Благодаря повышению уровня человеческого капитала изначально аграрная нация сумела развиваться и построить такие богатые и сложные инфраструктуры, как Манхэттен и Кремниевая долина.

В краткосрочной перспективе технический прогресс вытесняет работников, но не приводит к безработице — в долгосрочной. Напротив, мы становимся богаче, а это создает спрос на новые рабочие места в других секторах экономики. Экономист Гэри Беккер считает, что на суммарные запасы образования, профессиональной подготовки, навыков и даже здоровья людей приходится около 75% богатства современной экономики (см. [Гэри Беккер. Воздействие инвестиций в человеческий капитал на заработки](#)).

Будут ли наши дети жить лучше нас? Да, если они будут продуктивнее нас, то есть если модель экономики, характерная для всей предыдущей американской истории, сохранится. Именно рост продуктивности труда повышает жизненные стандарты.

Глава 7. Финансовые рынки

Когда заходит речь об управлении персональными финансами (или о борьбе с лишним весом), умные люди забывают о здравом смысле быстрее, чем вы произнесете волшебные слова «чудо-диета». А между тем, все финансовые инструменты основаны на четырех простых потребностях: привлечение капитала, хранение, защита и прибыльное использование избыточного капитала, страхование от рисков, спекуляция.

Но как же разбогатеть на финансовых рынках? К сожалению, я не слишком верю в надежные стратегии, якобы гарантирующие успех на пути к богатству. Примерно так же, как чудодейственные программы снижения веса идут вразрез практически со всем, что нам известно о здоровье и питании, схемы стремительного обогащения противоречат большинству фундаментальных принципов экономики. И все же люди постоянно исходят из того, что фондовый рынок работает именно так. Почему-то мы искренне верим, что, прочтя о «суперприбыльных акциях» в BusinessWeek или ознакомившись с рекомендациями аналитика с Уолл-стрит (а эти рекомендации предлагаются всем клиентам консалтинговой компании), можно закупить акций, обещающих прибыль выше среднего.

Начнем с потрясающе простого, но часто упускаемого из виду факта: каждый раз, когда вы покупаете акции (или любой другой актив), кто-то должен вам их продать. Парень, торгующий «сверхприбыльными» акциями, решил, что предпочтет иметь вместо них наличные. Проблема в данном случае заключается в том, что все участники имеют доступ к одной и той же информации. В этом суть теории *эффективности рынков*. Эта теория базируется на предпосылке, что цены на активы уже отображают всю имеющуюся в наличии информацию. Значение имеют события, которые вы не можете предсказать.

Некоторые самые светлые умы финансового сообщества начали критиковать теорию эффективности рынков. Специалисты в области поведенческой экономики описали и задокументировали, каким образом люди принимают неверные решения. Оказывается, мы склонны к стадному поведению,

слишком уверены в собственных способностях, а прогнозируя будущее, чрезмерно полагаемся на прошлые тенденции (см. [Роберт Шиллер. Иррациональный оптимизм](#)).

Основные правила, которым должен подчиняться любой разумный совет в области инвестирования: экономь, инвестируй экономленно; рискни и получи вознаграждение (более рискованные инвестиции для привлечения капитала должны предлагать более высокую ожидаемую доходность); диверсифицируй; инвестируй вдолгую.

Глава 8. Мощь групп, объединенных по интересам

Лоббистам, защищающим интересы конкретных групп, выгодно, чтобы эти группы были маленькими. Гэри Беккер, основываясь на работе, идейно уходящей корнями аж к докторской диссертации Милтона Фридмана, предположил, что при прочих равных условиях маленькие, хорошо организованные группы добиваются в политическом процессе наибольшего успеха. Потому что затраты, связанные с любыми благами и льготами, которые такие группы выжимают из системы, равномерно распределяются между членами неизмеримо большего и неорганизованного сегмента населения.

Например, в странах, где фермеры составляют небольшую часть населения, таких как США и европейские государства, правительство, как правило, предоставляет большие субсидии для сельского хозяйства. Но в регионах, где населения, занимающегося таким трудом, относительно много, например, в Китае и Индии, субсидируются в основном другие отрасли.

Субсидии разрушают основную, фундаментальную функцию рыночной экономики — использование исходных ресурсов для максимально эффективного производства продуктов и услуг. Самое лучшее определение «налогового убежища», какое я когда-либо слышал, — это «инвестиции или поведение, которые при отсутствии налогового аспекта были бы бессмысленными». И в этом заключается главная проблема: правительство ни в коем случае не должно предоставлять людям стимулы, побуждающие их делать то, что в противном случае не имело бы смысла.

Джордж Стиглер, экономист из Чикагского университета, лауреат Нобелевской премии 1982 года, высказал весьма любопытную и противоречивую идею: компании и отрасли часто выигрывают от регулирования. По сути, они могут использовать политический процесс для создания норм и правил, которые либо помогают им самим, либо препятствуют эффективной работе конкурентов.

Тирания статус-кво. Выдающийся экономист Йозеф Шумпетер, автор термина «созидательное разрушение», описывал капитализм как непрерывное разрушение старой структуры и создание новой. Этот процесс может быть хорош для мира в целом, но плох для компаний и отраслей, из которых состоит «старая структура». Если политики решают защитить старую экономическую структуру, то все остальные не получают никаких выгод и преимуществ, которые несет в себе новая структура. Политики вводят законы, направленные на защиту слабых, устаревших технологий, тем самым существенно замедляя прогресс экономики».

Экономические выгоды конкуренции огромны, но они распределяются между членами широкой группы; издержки конкуренции обычно меньше, но сильно сконцентрированы. Именно так обстоит дело и в сфере международной торговли. В целом международная торговля выгодна для потребителей. Но они раздроблены. А те, кто теряют, сконцентрированы, и выходят на митинги. Это бывало в истории много раз. Сначала это были луддиты — группы английских текстильщиков, уничтоживших производственное оборудование в знак протеста против низкой заработной платы и безработицы, вызванных механизацией.

Исторический факт: в начале XV века в технологическом отношении Китай существенно опережал Запад. Он заметно превосходил нас и в научном знании, и в сельском хозяйстве, и в инженерии, даже в ветеринарной медицине. Китайцы начали выплавлять железо в 200 году до нашей эры, на пятнадцать веков раньше европейцев. И все же промышленная революция произошла в Европе, а китайская цивилизация к тому времени захлахла. Почему? Согласно одной из интерпретаций историков, китайские элиты ценили стабильность выше прогресса. Лидеры страны упорно препятствовали мучительным социальным переменам, которые сделали возможной промышленную революцию. В XV веке правители Китая запрещали дальнейшее торговое мореплавание, препятствуя торговле и экономическому развитию, открытию новых земель и позитивным изменениям в

обществе, к которым все это неизменно приводит (см. [Нил Фергюсон. Цивилизация. Чем Запад отличается от остального мира](#)).

Глава 9. Ведем счет

Правильно ли измерять коллективное благосостояние количеством производимых продуктов и услуг? И да, и нет (см. также [ВВП ≠ качеству жизни](#)). ВВП — вполне надежный показатель благосостояния по той простой причине, что потребить можно только то, что произведено. По мировым стандартам, американская экономика поистине огромна. ВВП США составляет примерно 14 триллионов долларов, что лишь немногим меньше суммарного ВВП всех стран Европейского союза. Следующей по величине (если брать одну страну) идет экономика Китая: его ВВП — около 8 триллионов долларов. Мы принимаем материальный прогресс как должное, а это неправильно. Экономисты пришли к выводу, что темпы роста ВВП на душу населения в Европе с V по XV век, по сути, равнялись нулю. Не зря историки называют их темными веками.

ВВП, как и любой другой статистический показатель, только одно из мерил. Свести сложные концепции и явления к одному числу крайне трудно. Например, в этом показателе совершенно не учитывается неоплачиваемая экономическая деятельность, например, работа по дому. ВВП не учитывается ущерб, наносимый окружающей среде. В связи с этим ООН разработала более широкий показатель национального экономического здоровья, известный как Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). ВВП используется как один из компонентов ИРЧП, но учитываются также такие важнейшие показатели, как ожидаемая продолжительность жизни и уровень грамотности и образования населения.

Капиталистическое производство подвержено подъемам и спадам. Люди все больше ожидают от политиков решений по смягчению амплитуды этого цикла, а экономисты, как предполагается, должны посоветовать политикам, как это можно сделать. Для этого в распоряжении государства имеются два мощных инструмента: налогово-бюджетная и денежно-кредитная политика. Цель обеих одинаковая — вновь стимулировать потребителей и компании на большие расходы и инвестиции, чтобы производственные мощности экономики перестали простаивать и возобновился рост.

Использование правительством налогово-бюджетной политики (государственных расходов, сокращения налогов либо и того, и другого) стало главным открытием Джона Мейнарда Кейнса (см. [Джон Мейнард Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег](#)). Только вот, к сожалению, налогово-бюджетная политика США вырабатывается не в кабинете ученого, а в Конгрессе. Примечательно, что во времена большинства послевоенных рецессий Конгресс США принимал законодательные меры в ответ на спад экономики только после того, как он заканчивался.

Наряду с ВВП политики хотели бы иметь на руках следующие экономические показатели: уровень безработицы, уровень бедности, неравенство доходов, размер госаппарата, бюджетный дефицит/профицит, национальные сбережения, демографические показатели.

В благоприятные периоды правительству следует добиваться умеренного бюджетного профицита, а в неблагоприятные — умеренного бюджетного дефицита; бюджет должен быть полностью сбалансированным только в долгосрочной перспективе. Настойчивые попытки Герберта Гувера сбалансировать бюджет в условиях Великой депрессии считаются одной из величайших ошибок в сфере налогообложения за всю историю человечества.

Глава 10. Федеральная резервная система

В распоряжении ФРС США есть инструменты, которые оказывают на мировую экономику прямое и непосредственное влияние, что и отличает ее от любой другой организации в мире, публичной или частной. Во времена экономического кризиса, который начал разворачиваться в 2007 году, ФРС использовала весь этот инструментарий, чтобы спасти финансовую систему, находившуюся на грани паники.

Федеральная резервная система состоит из двенадцати резервных банков, разбросанных по всей стране, и совета управляющих, в который входят семь человек, с базой в Вашингтоне. ФРС должна «вливать» в экономику ровно столько кредитов, сколько необходимо для поддержания ее постоянного роста, но... не более этого. Скорость, с которой экономика способна расти, не порождая инфляцию, разумно было бы рассматривать как «предельную». По подсчетам экономистов, предельные темпы роста экономики США находятся в диапазоне трех процентов в год.

Федеральная резервная система меняет процентные ставки, изменяя объем средств, имеющихся в распоряжении коммерческих банков. Решения в рамках денежно-кредитной политики, то есть повышение, снижение или поддержание на текущем уровне процентных ставок, принимаются ФРС коллегиально, органом под названием Комитет по операциям на открытом рынке (FOMC — Federal Open Market Committee). Глава ФРС возглавляет и FOMC. Если FOMC снижает эту ставку с 4,5 до 4,25 процента, то Федеральная резервная система будет закачивать деньги в банковскую систему до тех пор, пока ставка суточного кредита не снизится до значения, очень близкого к 4,25 процента. ФРС делает это путем покупки облигаций, принадлежащих банкам, расплачиваясь новыми деньгами (этот процесс называется операциями на открытом рынке) до тех пор, пока не будет достигнута целевая ставка по централизованным кредитным средствам.

ФРС может повысить процентные ставки, продавая облигации из своего портфеля коммерческим банкам. Банки отдают свои средства, которые они могли бы пустить на кредиты, и, соответственно, предложение денег уменьшается. Вследствие кумулятивного эффекта, возникающего в этом процессе, происходит замедление темпов экономического роста.

Богатство состоит из всего, что имеет ценность: домов, автомобилей, вещей, человеческого капитала. Деньги же, крошечное подмножество богатства, — это лишь средство обмена, призванное способствовать развитию торговли. Кстати, английское слово salary [зарплата] происходит от слова sal [соль]; оказывается, римским солдатам платили жалованье солью (см. Гай Юлий Цезарь. Записки о галльской войне).

Доллар — это клочок бумаги, ценность которого обусловлена исключительно нашей верой в то, что в будущем мы сможем использовать его для покупки чего-то необходимого. Поскольку бумажная валюта не имеет внутренней стоимости, ее ценность зависит от покупательной способности. Темпы инфляции, или изменение индекса потребительских цен, — это попытка правительства выразить изменение цен одной цифрой, скажем 4,2 процента. Масштабная инфляция чрезвычайно вредна для любой экономики. США никогда не страдали от гиперинфляции. В отличие от Германии в 1920-х и стран Латинской Америки в 1980-х.

Журналисты редко проводят различие между реальными и номинальными показателями, хотя это, безусловно, следовало бы делать. А самый большой очковитиратель в данном плане — это Голливуд, год за годом гордо провозглашающий всему миру, что тот или иной посредственный фильм побил новый рекорд кассовых сборов. Сравнение валовых кассовых сборов в 2002 году со сборами в 1970м или 1950 году — занятие совершенно бессмысленное, если только в этих величинах не учтена инфляция.

Инфляция непостоянна и непредсказуема. Роберт Барро, экономист из Гарварда, в течение нескольких десятилетий изучал экономический рост почти в сотне стран, и он подтверждает, что высокие темпы инфляции практически всегда сопровождаются замедлением темпов роста реального ВВП. С учетом вышесказанного представляется вполне очевидным, что правительствам и центральным банкам следовало бы считать задачу борьбы с инфляцией приоритетной.

Чтобы органы кредитно-денежного регулирования подходили к своему делу ответственно, они должны быть независимыми от политики. Опыт показывает, что страны с независимыми центральными банками в долгосрочном периоде имеют более низкие средние показатели инфляции.

Инфляция, безусловно, негативное явление, но дефляция, или устойчивое падение цен, намного хуже. Даже умеренная дефляция может разорить экономику страны, о чем свидетельствует печальный опыт Японии в последние двадцать лет.

Глава 11. Международная экономика

Курс, по которому одну валюту можно обменять на другую, называется обменным. Но вот что странно: официальные обменные курсы — или курсы, по которым вы можете фактически обменять одну валюту на другую, — сильно и длительно отклоняются от прогнозов паритета покупательной способности. Если данный коэффициент экономически логичен и целесообразен, почему же он так скверно предсказывает обменные курсы на практике? Ответ на этот вопрос кроется в принципиальном различии между торгуемыми, свободно обращающимися продуктами и услугами — это означает, что они пользуются спросом на мировом рынке, — и теми, которые таковыми не

являются и вполне логично называются неторгуемыми, не внешнеторговыми. Телевизоры и автомобили относятся к первой категории, стрижка и уход за ребенком — ко второй.

Economist разработал инструмент под названием «Индекс Big Mac», который используется для оценки официальных обменных курсов по сравнению с предсказанием паритета покупательской способности валют. По состоянию на июль 2009 года Big Mac стоил в США в среднем 3,57 доллара, а в Китае 12,5 юаня, следовательно, 1 доллар стоил 3,5 юаня. В банке за 1 доллар можно было купить 6,83 юаня. Следовательно, юань был сильно недооценен. Слабая национальная валюта хороша для экспортеров и сущее наказание для импортеров. Например, когда японская иена укрепляется по отношению к доллару хотя бы на одну иену, годовая операционная прибыль Toyota сокращается на 450 миллионов долларов.

Для оценки валют по отношению друг к другу в мире используются следующие механизмы: золотой стандарт; плавающие валютные курсы (используются в большинстве развитых стран); фиксированные обменные курсы, или «валютные коридоры»; привязка к сильной валюте (в начале 90-х аргентинское песо было привязано к доллару); расчетные деньги (или не конвертируемые валюты, не имеющие ценности нигде, кроме своей страны; например, восточногерманская марка в 80-х).

В США сохраняются крупные и постоянные дефициты текущего счета с остальным миром, а это означает, что мы из года в год получаем из-за границы больше продуктов и услуг, чем продаем. Что нам это дает? И может ли это стать проблемой в долгосрочной перспективе? Ответ на второй вопрос прост и однозначен: да. Однако ответить на первый вопрос будет сложнее.

Сейчас США должны Китаю около 1 трлн. долл. Джеймс Фаллоус так описывает нашу нынешнюю ситуацию: «В сущности, каждый человек в (богатых) США за последние десять или около того лет занял у кого-то из граждан (бедной) Китайской Народной Республики около четырех тысяч долларов. Как и многие другие дисбалансы в экономике, этот не может продолжаться бесконечно и, следовательно, не будет. Но то, как все это закончится — внезапно или постепенно, по предсказуемым причинам или в результате паники — в ближайшие несколько лет, чрезвычайно важно и для американской, и для китайской экономики, равно как и для сторонних наблюдателей из Европы и других уголков земного шара».

Глава 12. Торговля и глобализация

Уровень нашей жизни высок потому, что мы можем сосредоточиться на выполнении задач, которые удаются нам лучше всего, а все остальное приобретаем у других людей путем торговли. Почему сделки купли-продажи должны отличаться, если продукт или услуга произведены, скажем, в Германии или в Индии? Не должны, и не отличаются. Люди и компании ведут бизнес друг с другом, потому что им это выгодно. Это утверждение справедливо в отношении рабочего с фабрики компании Nike из Вьетнама, и в отношении автомобилестроителя из Детройта.

Пол Кругман пишет: «Вы, да и я, могли бы сказать, что глобализация, движимая не присущим человеку великодушием, а корыстным мотивом прибыли, дала человечеству неизмеримо больше, чем вся помощь другим государствам и все льготные кредиты, когда-либо предоставленные правительствами и международными организациями, которые руководствовались самыми благими намерениями» (см. также [Джеффри Гартен. От шелка до кремния](#)).

Аргументация в пользу международной торговли полагается на базовые экономические идеи.

Торговля делает нас богаче. Если две разные страны преуспевают в производстве разных продуктов, обе они могут потреблять больше, специализируясь на том, что у них получается лучше всего, и обмениваясь произведенным. Для этого даже не нужно быть абсолютно лучшим, достаточно относительного преимущества (см. [Почему странам с низкой производительностью тоже находится место в мировом разделении труда?](#)). Торговля позволяет нам максимально эффективно использовать ограниченные ресурсы нашего мира.

Торговля создает проигравших. Когда торговля переносит блага конкуренции в самые отдаленные уголки земного шара, эффекта созидательного разрушения не избежать. В долгосрочной перспективе торговля, безусловно, способствует росту, и растущая экономика впоследствии способна устроить потерявших работу людей. Объем экспорта растет, а потребители богатеют благодаря дешевому импорту; оба эти обстоятельства создают спрос на новую рабочую силу в других секторах экономики.

Протекционизм сохраняет рабочие места в краткосрочной перспективе и замедляет экономический рост в долгосрочной перспективе. Глобальная торговля способствует специализации, а протекционизм ей препятствует. Без доступа к торговле страна становится беднее и менее продуктивной, поэтому подобные меры принимаются прежде всего в отношении врагов.

Торговля снижает стоимость товаров для потребителей, следовательно, повышает их доходы.

Торговля выгодна и для бедных стран. Люди, выступающие против расширения глобальной торговли, должны ответить на вопрос, в основу которого легла идея экономиста Гарвардского университета Джеффри Сакса: найдется ли в современной истории пример страны, которая успешно развивается, не торгуя с другими странами и совершенно не интегрируясь в мировую экономику? Ответ: нет, ни одной такой не найдется. По этой причине Том Фридман предложил назвать коалицию антиглобалистов «коалицией, выступающей за то, чтобы все бедные люди мира и впредь оставались бедными» (см. [Томас Фридман. Плоский мир 3.0. Краткая история XXI века](#)).

Торговля основана на добровольном обмене.

Дешевый труд — конкурентное преимущество работников из бедных стран.

По мере роста доходов меняются наши предпочтения, особенно в вопросах экологии. Величайшая выгода глобализации: торговля помогает странам богатеть; а богатые страны больше заботятся о качестве окружающей среды и располагают большими ресурсами для борьбы с ее загрязнением.

Глава 13. Экономика развития

У экономистов нет проверенного рецепта, как сделать бедную страну богатой. Представлю краткое описание условий, которые, по мнению экономистов, в первую очередь определяют успехи экономического развития и, соответственно, разницу между богатством и бедностью народов.

Эффективные государственные институты. Экономисты из Массачусетского технологического института Дарон Аджемоглу и Саймон Джонсон, а также экономист из Калифорнийского университета Джеймс Робинсон высказали предположение, что экономические успехи развивающихся стран, прежде бывших колониями, в определенной мере обусловлены качеством государственных институтов, доставшихся им в наследство от колонизаторов (см. [Дарон Аджемоглу, Джеймс А. Робинсон. Почему одни страны богатые, а другие бедные](#)).

Права собственности. В развивающихся странах найдется множество примеров неформальных прав собственности, например, дома или предприятия, построенные на земле, которая находится в коммунальной собственности. Известный перуанский экономист Эрнандо де Сото весьма убедительно доказывает, что подобными неформальными отношениями собственности ни в коем случае не следует пренебрегать (см. [Эрнандо де Сото. Загадка капитала](#)).

Отсутствие чрезмерного регулирования. Государство должно многое делать ради успешного экономического развития страны — и еще больше ему делать не следует. Основное бремя должно ложиться на рынки. Например, статья 575 Гражданского кодекса Российской Федерации запрещает компаниям дарение, в том числе дарение пространства, которое ваша фирма «бесплатно предоставляет» компании Соса-Сола при установке торгового автомата. К тому же чрезмерное регулирование идет рука об руку с коррупцией.

Человеческий капитал. У нас есть веские основания полагать, что образование способствует экономическому росту, а не наоборот. Гэри Беккер пишет: «Стремительный рост так называемых “азиатских тигров” опирался прежде всего на хорошо подготовленную, образованную, трудолюбивую и добросовестную рабочую силу». Однако, для успешного труда квалифицированных работников, как правило, требуются другие квалифицированные работники. Следовательно, бедные страны могут угодить в ловушку человеческого капитала: при недостатке квалифицированной рабочей силы у всех будет меньше стимулов вкладывать средства в приобретение профессиональных навыков. А те, кто действительно становятся квалифицированными работниками, обнаруживают, что их таланты выше ценятся в регионах с более высокой долей квалифицированной рабочей силы, что в итоге влечет за собой утечку мозгов.

География. Только две из тридцати стран, отнесенных в рейтинге Всемирного банка к группе богатых, а именно, Гонконг и Сингапур, находятся между тропиками. Причина, по словам Джеффри Сакса,

заключается в том, что высокая температура и тропические ливни отнюдь не способствуют производству продуктов питания, зато способствуют распространению разных заболеваний.

Открытость для торговли.

Ответственная налогово-бюджетная и денежно-кредитная политика.

Природные ресурсы значат меньше, чем вы, возможно, думаете. Израиль, на территории которого нет сколько-нибудь существенных залежей нефти, гораздо богаче практически всех своих ближневосточных соседей, располагающих огромными нефтяными ресурсами. По мнению экономистов, богатство природных ресурсов на самом деле может даже препятствовать экономическому развитию народа. Огромные залежи минералов меняют экономику страны. Во-первых, они отвлекают ресурсы от других отраслей, которые зачастую более полезны для стабильного долгосрочного роста. Например, «азиатские тигры» вовсе не были богаты ресурсами, их путь к процветанию начался с трудоемкого экспорта с последующим переходом на наукоемкое экспортное производство. Во-вторых, экономика стран, владеющих определенным природным ресурсом, становится более уязвимой к резким скачкам цен на данный сырьевой товар. В-третьих, одаренные природными ресурсами страны могли бы использовать доходы от них для повышения благосостояния своих народов, но они этого не делают. Деньги, которые могли бы пойти на государственные инвестиции с огромными и важнейшими дивидендами — образование, здравоохранение, санитарные меры, вакцинацию населения, инфраструктуру и многое другое, — намного чаще просто разбазариваются.

Демократия. Амартия Сен, профессор экономики и философии Гарвардского университета, в 1998 году был удостоен Нобелевской премии по экономике за ряд работ, в которых показал, что страшнейшие случаи массового голода возникали вовсе не из-за неурожая, к ним приводили ущербные политические системы, не позволяющие рынку самокорректироваться.

Негативный эффект войны.

Участие женщин. У Билла Гейтса как-то спросили: Саудовская Аравия стремится к 2010 году войти в топ-десятку стран в области технологий, реально ли это? «Если вы до сих пор не используете в полной мере половину талантов своей страны, — ответил Гейтс, — вам вряд ли удастся даже приблизиться к топ-десятке». Такой же вывод был сделан в докладе «О развитии человеческого потенциала в арабских странах».