**Государственное вмешательство в рыночную экономику: установление минимальных цен**

Недавно я прочитал книгу Джина Кэллахана [«Экономика для обычных людей»](http://baguzin.ru/wp/?p=3560). Один раздел, на мой взгляд, весьма созвучен нашей (российской и европейской) действительности, и позволяет прояснить, кому выгодно установление минимальных цен. Будь то, минимальная зарплата, тарифы на электроэнергию, цены на зерно… Итак, слово Джину Кэллахану…

\* \* \*

Пару лет назад я отправился к своему другу Дику, чтобы показать ему проект закона, над которым в то время работал. Дик — убежденный сторонник интервенционизма. Поскольку в проекте речь шла о новой схеме оказания государственной помощи неимущим, я был уверен, что он его одобрит. Мое предложение заключалось в следующем.

Сегодня многие корпорации в нашей стабильной экономике остались в стороне от всеобщего процветания. Это могут быть ветераны устаревших отраслей, которые оказались не в состоянии перестроиться в достаточной мере для плавного перехода в электронную экономику. Это могут быть и молодые компании, делающие первые шаги в отрасли, чьи мелкие акции недооцениваются инвесторами. Возможно, некоторые компании не по собственной вине переживают на редкость неудачный период: умер генеральный директор, разорился основной заказчик или же новый продукт от конкурента превзошел по всем статьям то, что производили они.

Множество наемных работников, поставщиков, инвесторов и заказчиков рассчитывают именно на эти предприятия. А они тем временем бедствуют всего лишь из-за недостатка капитала. При достаточном финансировании, они могли бы вложить средства в новые заводы или современную технологию и, в результате, помочь другим участникам экономики, покупая больше их товаров, поставляя им более качественную продукцию или же предоставляя рабочие места с более высокой заработной платой. Оказание помощи этим компаниям будет не только жестом милосердия, но и поможет экономике в целом за счет повышения покупательной способности.

В связи с этим у меня предложение. Я рекомендую государству ограничить в целом по стране минимальный уровень курсов акций. По моим предварительным расчетам, вполне подходящим мог бы стать уровень в 10 долларов за акцию. Сразу после принятия моего закона будет запрещено покупать или продавать акции любой компании по ценам ниже установленной суммы. (Разумеется, уровень в 10 долларов за акцию должен относиться ко всем акциям, находящимся в текущем обращении, — нельзя допустить, чтобы беспринципные эксплуататоры пытались обмануть закон, вынуждая компанию производить обратное дробление акции или же выкупать собственные акции.)

Результаты действия этого закона были бы исключительно благотворны. Теперь, для того чтобы увеличить капитал, наиболее нуждающимся корпорациям не потребуется инвестиций со стороны какой-либо другой компании. Имея возможность выпускать акции хотя бы по минимальной цене, они довольно быстро улучшат показатели прибыльности. Приток средств в эти предприятия будет пронизывать всю экономику, способствуя повсеместному процветанию.

— Погоди-ка, Джин, — сказал Дик. — Ты это серьезно?

— Да, вполне, — подтвердил я. — А разве это не ст*о*ящая идея?

— Ну, прежде всего, никуда не годится твое утверждение по поводу «резкого роста покупательной способности». Если кто-то покупает эти акции по новой минимальной цене, то денег у них будет меньше, чем они имели бы при старой, более низкой цене. Фактически у них будет меньше денег настолько, насколько их будет больше у компании, о которой идет речь. А поэтому никакого увеличения покупательной способности здесь быть не может.

— Гм, возможно, тут ты прав, Я подумаю над этим, А другие замечания к моему плану есть?

— А как же! Ты слышал, как я сказал: «Если кто-то покупает акции по новой установленной цене»... Но почему они должны их покупать? Если вчера я был готов заплатить за акцию компании «Дотти Дотком» не более 5 долларов, то с какой стати мне вдруг захочется отдать за нее 10 долларов? Только потому, что был принят какой-то новый закон? Я по-прежнему буду платить за товар не больше, чем он, по моему мнению, стоит! Не ты ли всегда защищал теорию субъективной ценности?

— Ну да, я. А что, по-твоему, произойдет с акциями «Дотти»?

— Думаю, они просто перестанут продаваться. Компания, которая и до этого была не в состоянии привлечь необходимый капитал, теперь вообще лишится возможности собрать какие-либо деньги.

— Все это убедительно, Дик. Но самое забавное, что я показывал план нескольким директорам компаний, и все они были от него в восторге.

— А это были директора компаний, чьи акции продаются дешевле 10 долларов за акцию?

— Да нет, вообще-то, у них у всех акции продаются дороже 10 долларов за акцию.

— Тогда конечно он им понравится! Они же пытаются устранить конкурентов. Поскольку их акции в настоящий момент стоят дороже 10 долларов, то они будут продаваться и дальше. При отсутствии же конкуренции со стороны менее дорогих акций спрос на их акции только повысится. Они просто хотят обогатиться за счет менее удачливых. Иначе как прохвостами их не назовешь.

— Знаешь, Дик, ты меня убедил. План у меня довольно непродуманный. Спасибо тебе! Но остается еще один вопрос.

— Да, пожалуйста, я к твоим услугам. — Дик, не оставив от моего проекта камня на камне, чувствовал себя вполне уверенно.

— Если для тебя очевидны все недостатки моего плана, то почему ты поддерживаешь повышение минимальной заработной платы? И почему ты вообще поддерживаешь ее существование? Разве низкооплачиваемые рабочие не аналогичны дешевым акциям, о которых я говорил? Разве работодатели не похожи на инвесторов из моего сценария тем, что будут платить только ту заработную плату, которая устраивает их самих? А разве профсоюзы, основные сторонники закона о минимальной заработной плате, так же, как и директора компаний с более дорогими акциями, о которых я упоминал, не обогащаются за счет менее удачливых сограждан?

Мне понадобилось какое-то время, чтобы вывести Дика из ступора, но, придя в себя, он заявил, что начисто забыл, о чем мы говорили.

Законы о минимальной заработной плате (по крайней мере, временно) помогут тем, кто уже получает больше законодательно установленного минимального уровня. Однако для тех, кто может найти работу только со ставкой заработной платы ниже минимального уровня, путь на рынок труда будет попросту закрыт. (Вспомним, что работодатели станут нанимать рабочих только до того момента, когда, по их расчетам, доход от предельного [последнего] нанятого рабочего будет едва превышать его зарплату.) «Что ж, — скажут некоторые, — все равно никто не сможет жить на подобную зарплату. Вместо того чтобы позволять фирмам эксплуатировать их за зарплату ниже прожиточного минимума, пусть лучше получают пособие, что позволит им пройти курсы переобучения или воспитывать детей».

Безусловно, кому-то удалось стать продуктивным, даже живя на пособие. (Наиболее выдающийся пример — Джоан Роулинг, которая начинала писать свои книги про Гарри Поттера, будучи безработной.) Однако для большинства людей это западня. Для тех, кто находится на нижних ступеньках экономической лестницы, лучший выход из ситуации — приступать к работе, причем за любую оплату, которую они способны найти.

Я восемь лет играл в рок-группах. Со временем нам удалось найти постоянную работу в местных клубах. Но это стало возможным лишь потому, что, начиная, мы были готовы работать за любую сумму, которую предлагали клубы, — иногда даже бесплатно! По мере того как становилось очевидно, что мы способны привлечь публику и доставить ей удовольствие, наша оплата неуклонно росла. Если бы во всех этих клубах действовал строгий закон о минимальной заработной плате, то у нас бы ничего не вышло.

В таком положении находятся наименее квалифицированные рабочие. Самым важным для их экономического будущего является тот момент, когда они начинают понимать, что работа — это не право, а обмен имеющими ценность товарами — их труд обменивается на деньги работодателя. О мере усвоения этого представления можно судить по своевременному появлению на работе, вежливости с клиентами, четкому выполнению поставленных задач и т.п. Как только они продемонстрируют свое понимание этой основной идеи, их заработная плата увеличится. Я не знаю ни одного работодателя, в глазах которого пункт о жизни на социальные пособия, неважно, в течение какого времени, в чьих-либо резюме повышал шансы претендента при приеме на работу.