

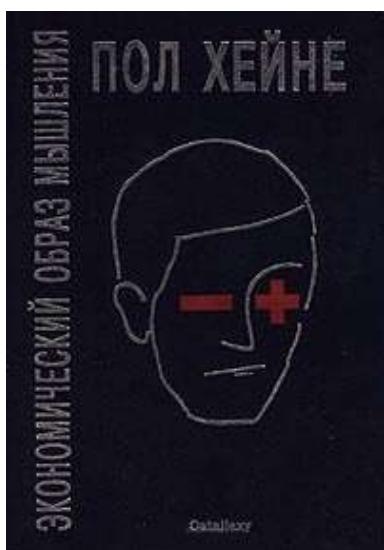
## Пол Хейне. Экономический образ мышления

При написании книги моя главная цель состояла в том, чтобы изложить понятийный аппарат, который поможет людям разобраться, каким образом и почему достигается согласованность между миллионами людей, даже незнакомых между собой, а также, почему такой согласованности иногда достичь не удается. Я хочу, чтобы начинающие студенты овладели некоторым набором экономических концепций, которые помогут им мыслить более ясно и последовательно в широком диапазоне общественных проблем.

Экономические принципы анализа проясняют, систематизируют и корректируют то, что мы ежедневно узнаем из газет, слышим от политиков. Сфера применимости инструментов экономического мышления практически неограничена. Понимание и оценку всему этому студенты и должны вынести из начального курса.

Следовательно, начальный курс экономической теории должен быть посвящен изучению инструментов анализа. Хорошие механики могут легко обнаружить поломку в вашем автомобиле, потому что знают, как он работает, будучи в полной исправности. Многие люди считают экономические проблемы сложными потому, что не имеют ясного представления о нормально функционирующей экономике.

Пол Хейне. Экономический образ мышления. – М.: Каталаксия, 1997. – 704 с.<sup>1</sup>



### Глава 1. Экономический образ мышления

**Распознавая порядок.** Движение транспорта в часы пик и вообще городского транспорта в любое время дня дает пример удивительно успешного общественного сотрудничества. Этот пример также демонстрирует, сколь часто мы склонны совершенно не замечать общественного сотрудничества. Данный пример показывает, что наша зависимость от механизмов координации гораздо шире, чем это обычно подразумевается, когда говорят об «экономических» благах. Как это происходит? Каким образом члены общества побуждают друг друга выполнять именно ту совокупность взаимосвязанных действий, в результате которых производятся необходимые для потребления материальные и нематериальные блага? Адам Смит (1723-1790) открыл и описал механизм общественной координации, действовавший, как он полагал, независимо от поддержки правительства.

**Интеллектуальный инструмент.** Что мы, собственно говоря, понимаем под «экономическим образом мышления»? Скорее подход, чем набор уже готовых выводов. Джон Майнард Кейнс: «Экономическая теория **не** есть набор уже готовых рекомендаций, применимых непосредственно в хозяйственной политике. Она является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею, приходить к правильным заключениям».

<sup>1</sup> В электронном виде книга доступна по ссылке [http://www.libertarium.ru/lib\\_thinking](http://www.libertarium.ru/lib_thinking)

Экономические теории строятся, опираясь на вполне определенную предпосылку, что индивидуумы предпринимают те действия, которые, по их мнению, принесут им наибольшую чистую пользу (т.е. пользу за вычетом всевозможных затрат или потерь, связанных с этими действиями).

Экономическая теория вовсе не утверждает, что люди – эгоисты, или что они чрезчур материалистичны, с ограниченным кругозором, интересуются только деньгами и не чувствительны ко всему остальному. Экономическая теория утверждает, что, действуя в своих собственных интересах, люди создают возможности выбора для других и что общественная координация есть процесс непрерывного взаимного приспособления к изменениям в чистой выгоде, возникающим в результате их взаимодействия.

Представьте себе магистраль с четырехрядным движением в каждом направлении (рис. 1). Водители бдительно следят за чистой выгодой, которую сулит им каждый ряд, и стараются переместиться оттуда, где движение медленное, туда, где оно быстрее. В результате скорость на медленных рядах повышается, а на быстрых – снижается до тех пор, пока всюду не станет одинаковой. Весь этот процесс идет быстро и непрерывно, и гораздо эффективнее, чем если бы кто-то при въезде на автостраду выдавал билеты, предписывающие автомобилям занимать определенный ряд.

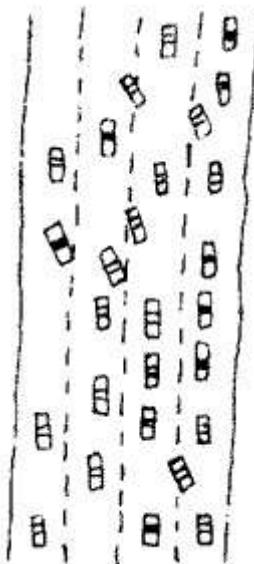


Рис. 1. Поведение водителей – пример взаимного приспособления

Многое ли может объяснить экономическая теория? Если имеет смысл через конфликтующие интересы и взаимное приспособление объяснять объем выпуска компании «Крайслер», то почему нельзя попытаться объяснить аналогичным образом деятельность Конгресса Соединенных Штатов или Министерства сельского хозяйства? В настоящей книге нет каких-либо четко очерченных границ экономической науки. Вместо этого мы будем исходить из достаточно неопределенного, но здравого принципа, согласно которому следует применять экономическую теорию там, где она может успешно объяснять и предсказывать, и откладывать ее в сторону, заменяя чем-либо другим там, где она бесполезна.

Экономический образ мышления является предвзятым. Экономический образ мышления выхватывает из широкого круга возможностей лишь немногие, отбрасывая все остальное. Прежде всего, экономическая теория фокусирует внимание на том, как люди делают выбор. Тесно связан с проблемой выбора и тот акцент, который теория делает на индивидууме. Не упускает ли при этом экономическая теория из виду важность групповых действий и общественных связей?

Иногда экономическую теорию критикуют и за свойственный ей акцент на рациональности. Конечно, экономисты не думают, будто люди знают все и никогда не ошибаются, но экономический подход исходит из того, что действия человека основываются на калькуляции затрат и выгод.<sup>2</sup> Еще одно обвинение, которое часто выдвигается против экономического образа мышления это обвинение в

<sup>2</sup> Это совсем необязательно, и Дэн Ариели показал, что экономическую теорию можно развивать, основываясь на иррациональности индивидуумов; см. [Дэн Ариели. Поведенческая экономика](#)

рыночном уклоне. В действительности экономическая теория вовсе не предполагает, будто рынок работает лучше, чем альтернативные институты, особенно государственные. Предполагается скорее другое: функционирование любого института, сколь бы скверным или успешным оно ни было, легче всего понять как результат процессов рыночного типа. Все общественные взаимодействия можно трактовать как рыночные процессы. Правила игры права собственности точно определяют, какой выбор совершают индивидуумы, преследуя свои интересы.

Экономистов также обвиняют, что при объяснении событий реального мира они используют свои теории (часто совершенно противоположного толка). Но невозможно открыть, доказать или хотя бы заподозрить наличие причинной связи, не держа в уме какую-нибудь теорию. Тот, кто пытается рассуждать о сложных экономических взаимосвязях без теории, добивается, как правило, лишь того, что рассуждает о них с использованием очень плохой теории (если эта тема кажется вам интересной, рекомендую прочитать книгу [Томаса С. Куна Структура научных революций](#)).

Главная цель этой книги состоит в том, чтобы вы начали думать как экономисты.

## Глава 2. Субституты вокруг нас: понятие спроса

1) Большинство благ не являются бесплатными, для их приобретения приходится жертвовать какими-то другими благами. 2) У любого блага существуют субституты, т.е. заменители. 3) Разумный выбор между субститутами требует сопоставления дополнительных затрат и дополнительных выгод.

Разумные потребители делают выбор только после рассмотрения разнообразных затрат и выгод. Штаты или города, на самом деле никогда ничего не хотят. В конечном итоге цели и желания присущи людям. Только индивидуумы делают выбор!

Разумные политические формулы, в том числе и в сфере внешней политики, опираются на тщательное взвешивание дополнительных ожидаемых затрат и дополнительных ожидаемых выгод. Необходимо подчеркнуть слово «ожидаемые». Мы живем в мире неопределенности и вынуждены делать выбор, который повлияет на наше будущее, не располагая точным знанием, каким именно будет это влияние.

Спрос — это понятие, которое связывает покупаемые количества (блага) с теми жертвами, которые приходится делать для приобретения этих количеств. Человеческие потребности кажутся беспредельными. Но если потребность может быть удовлетворена только за некоторую плату — т.е. путем отказа от удовлетворения других потребностей — мы сдерживаем наши желания и соглашаемся на меньшее, чем хотелось бы.

Закон спроса устанавливает, что существует отрицательная связь между количеством какого-нибудь блага, которое люди будут покупать, и ценой (жертвой), которую они должны платить для его приобретения. При более высоких ценах купят меньше; при более низких — больше.

Инфляция означает повышение средних денежных цен всех благ. В результате инфляции денежные цены не изменяются в одинаковой пропорции, но они действительно обнаруживают тенденцию двигаться вместе. Поэтому, если мы хотим рассмотреть последствия некоторого увеличения цены, то прежде должны отделить их от последствий общего увеличения цен.

Экономические обозреватели часто используют слово спрос как сокращенное выражение для величины спроса. В экономической теории спросом называется связь между двумя конкретными переменными: ценой и количеством (рис. 2). Нельзя определить спрос на какое бы то ни было благо просто как количество. Спрос — это всегда ряд цен и ряд количеств, которые люди будут хотеть купить при каждой из этих цен. Для того, чтобы выразить данное обстоятельство, мы говорим, что спрос — это перечень (таблица). Движение от одной строки перечня к другой следует всегда называть изменением величины спроса, а не изменением спроса.

Цена	Величина спроса
50 центов	125.000
40 центов	160.000
30 центов	175.000

Рис. 2. Спрос — это перечень (а не величина)

Изобразим это графически (рис. 3). По вертикальной оси отложена цена воды, в центах за 1000 галлонов (1 галлон = 3,785 литра). По горизонтальной оси отложена величина спроса на воду, или количество воды, которое люди будут хотеть купить при той или иной цене. В отличие от математики в экономике независимая переменная откладывается по оси ординат, а зависимая – по оси абсцисс.

При цене 28 центов величина спроса будет в три с лишним раза больше, чем при 74 центах. Но спрос останется неизменным, т.к. спрос – это вся кривая или перечень. Для того, чтобы вырос спрос, должно произойти что-то такое, в результате чего люди захотели бы покупать больше воды, чем раньше, при каждой цене.

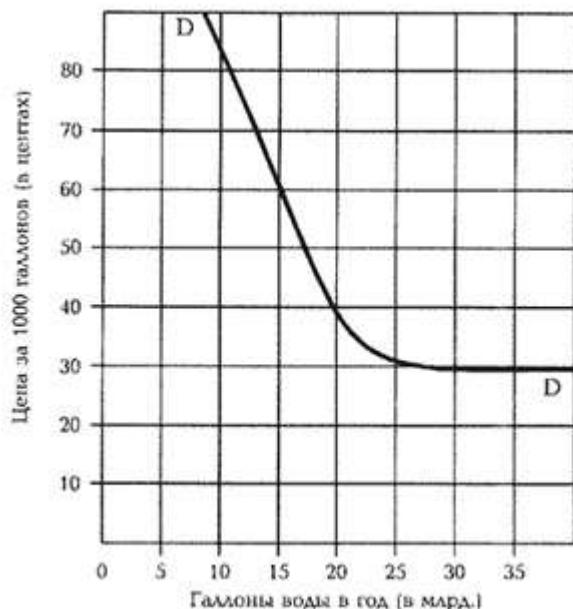


Рис. 3. Кривая спроса на воду

Представляйте себе цену и величину спроса расположеными на противоположных концах детских качелей, а спрос – как большой воздушный шар (легче воздуха), к которому эти качели прикреплены. Когда цена движется в одну сторону, величина спроса движется в другую сторону. Изменения спроса (движение воздушного шара вверх или вниз) будут одновременно оказывать давление в одном и том же направлении и на цену, и на величину спроса.

Экономическая теория выделяет денежную цену благ в качестве объекта особого внимания, т.к. денежные цены играют исключительно важную роль в приспособлении и координации поведения людей. Денежная цена составляет только часть, иногда даже очень незначительную, необходимых затрат на приобретение блага. Но в то же время мы не должны забывать, что деньги – это общий знаменатель, и потому они удобны как средство для изменения поведения. Именно по этой причине экономисты уделяют им так много внимания.

Любое благо заменимо. Более высокая денежная цена побудит людей к поиску и использованию заменителей. И чем выше цена, тем больше будет использоваться обходных путей. Если вы человек недоверчивый, вы можете усомниться, не слишком ли много потребуется времени, чтобы найти эти обходные пути. Это обоснованное сомнение. При изменении цен изменения в объеме покупок всегда будут тем больше, чем больше времени длится приспособление. Иной раз даже довольно значительное увеличение (или уменьшение) цены не приведет – поначалу – к существенному уменьшению (или увеличению) потребления. Иногда из-за этого делают вывод, что цена не влияет на потребление. Весьма ошибочный вывод! В этом мире ничего не происходит мгновенно. Люди – рабы своих привычек; им нужно дать время, и они докажут, что любое благо заменимо.

На редкость неудобно говорить о «том количестве, на которое люди увеличат или уменьшат свои покупки при изменении цены». Тем не менее, это очень важная зависимость, со множеством полезных приложений. Поэтому экономисты придумали для нее специальный краткий термин. Принято именовать это понятие ценовой эластичностью спроса (подробнее см., например, [Эластичность спроса по цене](#)). Если небольшое изменение цены сильно изменяет объем покупок, то

говорят, что спрос эластичен. Если даже очень большое изменение цены лишь ненамного изменяет объем покупок, то говорят, что спрос неэластичен.

$$\text{Ценовая эластичность спроса} = \frac{\text{Изменение } Q \text{ в \%}}{\text{Изменение } P \text{ в \%}}$$

где  $Q$  – объем,  $P$  – цена.

Что делает кривые спроса эластичными или неэластичными? Ясно, что одним из важных факторов является наличие хороших заменителей. Другой фактор — насколько важное место занимает товар в бюджете покупателей. Если расходы на некоторое благо велики по отношению к доходу или богатству покупателей, то они будут более чувствительны к любому изменению его цены. Если изменение цены ведет к противоположному изменению совокупной выручки, спрос наверняка эластичен.

Мы молчаливо предполагали, что продавцы устанавливают цену, а покупатели реагируют на нее. Но такой взгляд на соотношение между ценой и продажами не всегда оказывается самым лучшим. В некоторых отраслях и, в частности, во многих секторах сельского хозяйства, удобнее предполагать наоборот, что объем товара на рынке определяет цену.

Закон спроса можно выразить через понятие эластичности, а именно: не бывает совершенно неэластичного спроса во всем диапазоне возможных цен.

### **Глава 3. Альтернативная стоимость и предложение благ**

Количество блага, которое человек захочет купить, определяется затратами на это благо для данного человека или ценностью того, чем необходимо пожертвовать для его приобретения. Это и есть определение альтернативной стоимости — понятия, которое связывает воедино закон спроса и принципы, управляющие предложением. О затратах удобно думать как о ценности альтернативных возможностей, которые приносятся в жертву

Затраты — это оценки. Каждый согласится с тем, что спрос отражает ценностные ориентиры людей. Но многие считают, что предложение относится к материальной стороне экономики и управляемся такими объективными реалиями, как издержки производства, а не субъективными человеческими ценностями или предпочтениями. Такое мнение ошибочно. Предложение и издержки также основаны на оценках. Затраты на любое действие — это ценность тех альтернативных возможностей, от которых приходится отказываться ради этого действия.

Когда мы размышляем об издержках производителя, то вначале мы обычно вспоминаем, что используется для их производства. Мы думаем о сырье и материалах, о затратах рабочего времени. Мы выражаем ценность этих ресурсов в денежных единицах и предполагаем, что издержки на производство равны сумме этих денежных оценок. Концепция альтернативной стоимости утверждает, что эти оценки отражают ценность данных ресурсов при их наилучшем альтернативном использовании, или, другими словами, ценность тех альтернативных возможностей, которыми приходится жертвовать, когда данные ресурсы используются для производства. Концепция альтернативной стоимости объясняет также, каким образом в производственные издержки входит труд. Наниматели должны предложить рабочим такую заработную плату, которая побудит их отказаться от всех других возможностей.

Почему за последние пятьдесят лет стоимость стрижки волос выросла намного больше, чем в среднем стоимость других благ? Это произошло потому, что желающие стричься у парикмахеров должны и готовы заплатить им достаточно денег, чтобы те не бросили свое ремесло. Если бы за последние 50 лет производительность труда в парикмахерских не отставала от производительности труда в обрабатывающей промышленности, то парикмахеры смогли бы сохранить свои доходы, подстригая большее число людей в час. Но при неизменной производительности только более высокая цена, взимаемая с каждого человека, могла удержать парикмахеров на своем месте. Мы сами, желающие стричься у профессионалов, взвинтили цену на прически, чтобы она соответствовала растущей стоимости альтернативных возможностей для парикмахеров, работающих в той сфере, где производительность труда никогда не повышается. Если парикмахер может

обслужить за час двоих клиентов, какую плату он должен потребовать с каждого, чтобы зарабатывать 7 долл. в час?

Экономическое мышление не признает никаких объективных стоимостей. Это противоречит здравому смыслу, который подсказывает нам, что вещи все же обладают «реальной» стоимостью, которая определяется скорее законами физики, чем причудами человеческой психики. Трудно спорить со здравым смыслом, но придется попробовать. Для того, чтобы здравый смысл быстрее признал свое поражение, мы сразу обратим внимание на то, что «вещи» вообще лишены какой-либо стоимости. Конечно, мы говорим о стоимости затрат, связанных с предложением, т.е. о тех затратах, которые влияют на решения людей обеспечить поставку благ. В этом смысле «вещи» не могут быть связаны с затратами. С затратами могут быть связаны только действия. Если вы считаете, что вещи на самом деле непосредственно связаны с затратами и готовы подтвердить это примером, то почти наверняка подключаете сюда какое-то действие, требующее этих затрат.

Выборочный воинский призыв (если воспользоваться эвфемизмом) обсуждается давно. Едва ли не все считают, что сам по себе он нежелателен, но многие американцы все еще видят в нем единственный способ обеспечить достаточную численность военнослужащих при допустимых затратах. Быть может, и существуют веские аргументы в пользу воинского призыва, но к их числу нельзя отнести часто встречающееся рассуждение, будто наемная армия стоила бы слишком дорого. Министерство обороны и все те, кто беспокоится об относительных затратах на воинский призыв и на наемную армию, обходят стороной вопрос: затраты для кого? Для налогоплательщиков, для военнослужащих, для Конгресса или для Пентагона? Все это очень разные затраты. Что стоит молодому человеку стать солдатом? Лучший способ найти ответ — предложить ему денежную компенсацию, повышая ее до тех пор, пока он не согласится. Если Маршалл пойдет служить за 5000 долл. в год, Кэрол — за 8000 долл., а Филипп — не меньше, чем за 60 000 долл., то эти суммы отражают альтернативные стоимости Маршалла, Кэрола и Филиппа. Затраты на призыв всех троих для них самих составляют 73 000 долл., хотя государство может скрыть этот факт, обязав их нести воинскую службу за гораздо более низкое жалованье. Альтернативная стоимость зависит от нереализованных альтернативных возможностей устроиться на работу и от большого числа ценностных ориентиров: предпочтений в выборе образа жизни, отношения к войне, человеческой трусости или смелости и так далее.

Когда государство предлагает военнослужащим денежную компенсацию, повышая ставку до тех пор, пока ему не удастся привлечь необходимое число добровольцев, то в некотором весьма важном отношении оно действительно минимизирует издержки своей программы, ибо вербует тех, у кого самая низкая альтернативная стоимость воинской службы, — т.е. всех тех, кто похож на Маршалла, но не на Филиппа (рис. 4).

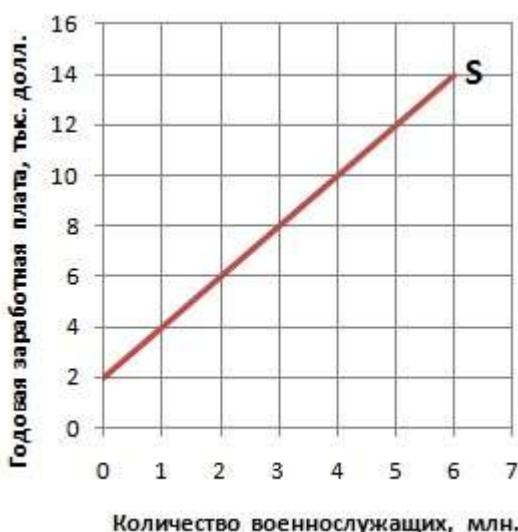


Рис. 4. Кривая предложения военнослужащих-добровольцев

Довод, что люди не станут добровольно рисковать своей жизнью, опровергается тем фактом, что они делают это, причем не только военнослужащие-добровольцы, но и полицейские, монтажники-

высотники и даже горнолыжники. Каковы бы ни были точное положение и наклон кривой, она будет обязательно подниматься вправо вверх. Некоторые люди (те, кто низко оценивает имеющиеся у них альтернативы) пойдут служить за очень низкое жалованье. Но при принятых здесь предпосылках три миллиона добровольцев можно найти не менее чем за 8000 долл. жалованья в год. Это означало бы ежегодную выплату в сумме 24 млрд. долл. Т.к. налогоплательщики не любят, когда повышаются их налоги, Конгресс не захочет санкционировать выделение таких громадных ассигнований. А представители министерства обороны очень чутко улавливают все, что нравится или не нравится Конгрессу. Они могут сократить эти удручающие расходы вдвое, предложив всего 4000 долл. и сделав воинскую службу обязательной. Публикуемые затраты составят теперь только 12 млрд. долл. И да здравствует экономия!

А как быть с издержками тех, кто служит в вооруженных силах? При наших предположениях издержки добровольной армии (для добровольцев) составят 15 млрд. долл. (рис. 5). Они равны площади под отрезком кривой предложения от нуля до трех миллионов человек, или суммарной ценности нереализованных альтернативных возможностей тех, кто пошел служить (площадь фигуры 03S2). Остальные 9 млрд., уплачиваемые государством, представляют собой перераспределение богатства от налогоплательщиков к военнослужащим, которые пошли бы служить и при более низком жалованье, но которые, тем не менее, получают более высокое жалованье, необходимое для того, чтобы привлечь трехмиллионного добровольца (площадь треугольника 2S8).

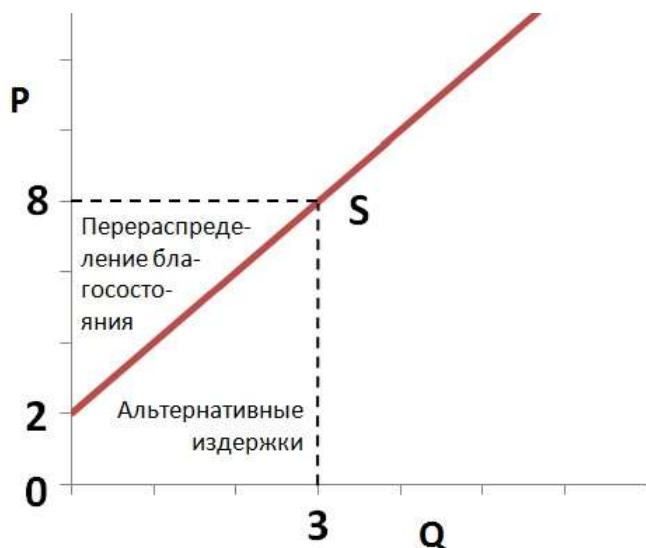


Рис. 5. Перераспределение богатства от налогоплательщиков к военнослужащим

А каковы будут издержки военнослужащих при обязательном прохождении службы? О них ничего не известно, за исключением того, что они наверняка окажутся больше. Только если по чистой случайности в призыв попадут те, и только те, кто пошел бы служить добровольно, издержки составят всего 15 млрд. долл. Но это крайне маловероятно. Чем большее число призывников будет выхвачено из верхней, а не нижней части кривой предложения, тем выше издержки военнослужащих.

Например, человеку, который пошел бы служить добровольно за 4500 долл., предлагают 4000 долл. Он отказывается, и его не призывают. Вместо него призывают человека, который пошел бы служить только за 12 000 тыс. долл. Налогоплательщики сэкономили 500 долл., а призывник потерял 8000 долл. Воинский призыв не сокращает затраты на содержание вооруженных сил. Скорее, он перекладывает эти затраты с налогоплательщиков на плечи призывников. Вы можете сказать, что это самый маленький недостаток призыва, или предложить перевешивающие этот недостаток достоинства. Но, во всяком случае, именно на такое последствие призыва могут указать экономисты.

Каждый, кто проходил службу в армии, может рассказать немало ужасающих историй о том, насколько неэффективно используют там личный состав. Высококвалифицированному бухгалтеру приходится красить казармы, а интендантские счета поручают вести человеку, едва считающему на пальцах. Может быть, эти рассказы преувеличены. Тем не менее, есть основания полагать, что, как правило, на военной службе обращение с личным составом будет более расточительным, чем на

гражданке. Почему? Потому что в гражданской жизни те же работодатели обычно вынуждены оплачивать альтернативную стоимость своих служащих. Если вы должны выплачивать бухгалтерам заработную плату бухгалтеров, то они не будут красить казармы — во всяком случае, если вы заинтересованы в прибыльности вашего предприятия. С другой стороны, в чем состоят затраты для сержанта, когда он заставляет высококвалифицированного солдата выполнять работу, не требующую вообще никакой квалификации? Если сержант невзлюбил парня за чувство превосходства — реального, мнимого — то перемещение солдата на работу, лучше соответствующую его способностям, могло бы на самом деле означать утрату ценной альтернативной возможности для сержанта — возможности унизить того, кто ему не нравится.

Из предшествующего анализа следуют два вывода. Во-первых, ресурсы обычно используются бездумно и небрежно, когда пользователям не приходится оплачивать их альтернативную стоимость или стоимость этих ресурсов при их наилучшем альтернативном использовании. Во-вторых, чаще всего пользователям приходится оплачивать альтернативную стоимость ресурсов, когда эти ресурсы ясно и определенно принадлежат кому-нибудь. Призывающий в армию человек не является «хозяином своего труда», т.к. закон лишил его права решать, где, на кого и на каких условиях он будет работать. Поэтому, когда его зовет дядя Сэм, он не может настаивать на оплате своей альтернативной стоимости, как сделает в том случае, когда его услуги потребуются компании «Юнайтед Солюшнс».

Конечно, то же самое относится и к другим ресурсам, помимо людских. Если ресурс никому не принадлежит, то некому и настаивать на том, чтобы его потенциальные пользователи оплатили ценность тех альтернативных возможностей, которыми приходится жертвовать. Следовательно, ресурсы будут часто недооцениваться. И нам еще не раз придется убедиться в самых разнообразных ситуациях, что, когда ресурсы недооценены, они редко используются бережно и обдуманно. При низких затратах стимулы к экономии ресурсов действуют слабо.

Понятие альтернативной стоимости полностью применимо к социалистическому обществу, в котором ресурсы размещают государственные плановые органы. Отличительной чертой различных экономических систем является тот способ, посредством которого оцениваются затраты на альтернативные действия. Когда ресурсы находятся в частном владении, торг покупателей и продавцов формируют цены, близкие к альтернативной стоимости для владельцев ресурсов. Когда у ресурсов нет определенного владельца, этот механизм не может функционировать.

Когда отсутствует информация, созданная конкуренцией покупателей и продавцов в процессе торга, экономическим плановым органам легко навязать свои собственные частные оценки альтернатив, которыми они располагают. Не забывайте, что разумный выбор предполагает хорошую информацию. Эффективной будет та экономическая система, которая передает надежную информацию лицам, принимающим решения, и порождает в них сильную заинтересованность в использовании полученной информации.

Определяются ли цены издержками? Когда продавцы оповещают общественность о повышении цен, они любят ссылаться на то, что это делается вынужденно, из-за роста издержек. Мы хотим показать, что с не меньшим основанием можно утверждать обратное — издержки определяются ценами. Говоря точнее, мы докажем здесь, что издержки всегда зависят от спроса.

Начнем с примера, уже обсуждавшегося в этой главе. Можно ли утверждать, что цены на прически выросли потому, что повысилась заработка плата парикмахеров? Если бы люди не были готовы платить более высокие цены за прически, каким образом могла бы повыситься заработка плата парикмахеров? Издержки — т. е. заработка плата — стали такими, какие они есть, в значительной мере из-за высокой цены, которую люди готовы платить за то, чтобы стричься у профессионалов.

Цены производительных ресурсов, таких как труд или земля, определяются спросом. Собственно говоря, именно это имеется в виду, когда их называют альтернативными стоимостями. Точно так же мы можем утверждать, что и цены потребительских благ в действительности представляют собой альтернативные стоимости, которые измеряют ценность благ при их альтернативном использовании. Рассмотрим, к примеру, рынок омаров. Люди платят за омара не то, во что они его оценивают сами, а то, во что он оценивается при самом ценном альтернативном использовании: в качестве пищи для потребителя, которого цена едва удержала от покупки. Цена отражает альтернативную стоимость для этого разочарованного любителя омаров, равно как и альтернативную стоимость ресурсов,

которые могли бы быть применены для поставки дополнительных омаров на рынок. Интересно, сколь многие любители кофе осознают, что когда цена на него из-за заморозков в Бразилии устремляется вверх, она по-прежнему основывается на издержках? Но не издержки выращивания кофе определяют эту новую, сильно возросшую цену, а альтернативная стоимость для тех любителей кофе, которых необходимо убедить (путем повышения цены) отдать желанный кофеин тем, кто еще менее готов от него отказаться, и потому готов платить больше.

#### Глава 4. Спрос и предложение: процесс координации

В любом функционирующем сообществе, будь оно большим или маленьким, приходится раздавать поручения и распределять призы. Один из способов, который может использовать сообщество при раздаче поручений и распределении призов, выражается принципом: «От каждого по способностям — каждому по потребностям». Принцип выглядит разумным, но, чтобы он начал действовать, его необходимо дополнить удовлетворительной системой оценки как способностей, так и потребностей. Вот тут-то и начинаются проблемы.

С одной стороны, о своих способностях и потребностях лучше всего могут судить сами индивидуумы. Существует непреложное и мудрое правило, согласно которому люди не должны быть судьями самим себе. Поэтому общество часто идет на компромисс, делая распределение поручений и призов предметом переговоров между заинтересованными сторонами. Те переговоры, которые мы имеем в виду, редко проходят в форме заседаний комитетов. Это скорее многочисленные предложения купить или продать. Эти постоянные переговоры и есть то, что экономисты называют игрой спроса и предложения. Денежные цены играют здесь ключевую роль.

Попытайтесь представить себе взаимодействие спроса и предложения как процесс взаимного приспособления. Когда какого-нибудь блага становится мало — предложение уменьшается по сравнению со спросом — его цена повышается. Возросшая цена побуждает покупателей приобретать меньше, оставляя тем самым больше другим; она побуждает поставщиков производить больше. Понизившаяся цена сигнализирует о том, что благо стало менее редким, чем раньше; она побуждает покупателей заменять им другие блага и направляет усилия поставщиков на производство других, более ценных благ. Если экономисты уделяют так много внимания денежным ценам, то только потому, что понимают, что именно цены предоставляют необходимую информацию и стимулы. Фиксация цен равносильна отключению механизма социальной координации.

В чем причина дефицитов? (см. рис. 6). Если цена бензина составляет 1 долл. за галлон, то покупатели захотят купить ровно столько, сколько продавцы захотят продать. Рынок уравновешивается при цене в 1 долл.

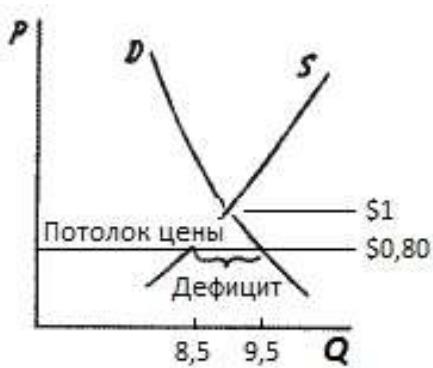


Рис. 6. Природа дефицита

Предположим теперь, что цена бензина фиксируется законом и не может превышать 80 центов за галлон. При 80 центах величина спроса будет составлять 9,5 млрд. галлонов. Но величина предложения составит только 8,5 млрд. галлонов. Именно это мы и называем дефицитом: величина спроса превышает величину предложения; в данном случае — на 1 млрд. галлонов в месяц. Дефицит соответствует зазору между кривыми спроса и предложения на уровне цены в 80 центов за галлон. Люди не могут получить столько, сколько хотят, даже если они готовы заплатить запрашиваемую денежную цену. Фиксация цены является причиной дефицита.

Никто не бранит градусник за низкую температуру и не рассчитывает всерьез согреть дом в холодную погоду, поднося свечу к термометру. А вот высокие цены на некоторые редкие блага люди ругают часто и действуют так, будто бы редкость можно преодолеть, устанавливая контроль над ценой. Но это как раз и неверно. Редкость — это отношение между желательностью и наличием, или между спросом и предложением.

Благо является редким, если люди не могут приобрести его в таком количестве, в каком хотели бы, не жертвуя при этом какой-либо другой ценностью. Из этого сразу следует, что если благо является редким, его приходится распределять (рационировать). Иными словами, требуется установить некий критерий отбора претендентов и определять, кому из них сколько достанется. В качестве критерия может выступать возраст, умение убеждать, расторопность, общественное уважение, готовность платить, и едва ли не все что угодно. Для нашего общества характерно распределение редких благ на основе готовности платить деньги. Но иногда мы используем и другие критерии отбора.

Каждый год в Гарвардский университет поступает гораздо больше заявок, чем имеется мест на первом курсе, так что Гарвард должен распределять эти редкие места. Он производит отбор на основе школьных оценок, результатов контрольных работ, рекомендаций и других критериев. Другой стороной отбора является конкуренция. Как только Гарвард объявит свои критерии, потенциальные первокурсники начнут соревноваться, чтобы как можно лучше им соответствовать.

Конкуренция присуща не только капиталистическому обществу или обществу, использующему деньги. Это вывод фундаментальной важности: конкуренция есть следствие редкости, и от нее можно избавиться, только устранив редкость. Там, где есть редкость, должно происходить распределение. Распределение — это размещение в соответствии с некоторым критерием отбора. Конкуренция — это просто-напросто то, что происходит, когда люди стараются лучше соответствовать применяемому критерию.

Что же произойдет, когда какое-нибудь благо, вроде бензина, становится более редким, а его денежная цена лишена возможности повыситься? Мы наверняка увидим увеличение затрат на его приобретение, ибо бензин теперь является редким, и потому он обязательно будет рационирован. Если закон мешает функционировать такому механизму распределения, как денежная цена, то по необходимости будут использованы другие критерии и механизмы — возникающие самопроизвольно, либо придуманные. Потенциальные покупатели бензина постараются выявить эти новые критерии для отбора покупателей и начнут на их основе конкурировать друг с другом. Конкуренция между ними повысит общие затраты — денежные плюс неденежные — и будет увеличивать их до тех пор, пока величина спроса не сравняется с величиной предложения. Лучшим примером, наверное, может служить очередь за бензином.

Экономическое понятие дефицита сфокусировано на денежной цене. Дефициты существуют только тогда, когда денежные цены не могут выполнять свою функцию распределения редких благ между конкурирующими покупателями. В реальной жизни мы обнаруживаем дефицит повсюду, где механизм распределения редких благ повышает неденежные затраты.

Увеличение неденежных затрат обычно влечет за собой то, что экономисты называют омертвленными затратами. Это затраты покупателя, которые не приносят выгод продавцу. Прекрасным примером могут служить затраты на ожидание в очереди.

Изменение денежных цен является обычной реакцией на изменение относительной редкости благ и почему экономисты видят в изменении денежных цен средство первостепенной важности для обеспечения координации в обществе. Там, где этот механизм достижения общественной координации не применим, намного труднее достичь сотрудничества в широком масштабе.

Когда цены не сообщают об изменении количества относительной редкости, продавцы и покупатели получают неправильные сигналы. Они не находят способов лучше приспособиться друг к другу, т.к. у них нет стимулов их искать. Очень важно, чтобы люди получали такие стимулы, ибо существует множество самых разных способов взаимного приспособления, которые никакой центральный плановый орган не в состоянии предугадать, но совокупный результат которых определяет разницу между хаосом и координацией.

Существует ли система лучше? Говоря, что денежные цены выполняют указанную функцию, мы не утверждаем, что они выполняют это идеально. Однако мы не отбрасываем первый закон механики

(который утверждает, что находящиеся в движении тела стремятся продолжать движение) только потому, что в реальном мире существует трение. Схожей ошибкой было бы закрывать глаза на достоинства системы цен только потому, что она не способна обеспечить безупречную координацию.

Неприязнь общественности к распределению посредством денежных цен усиливается в периоды инфляции, т.к. люди ошибочно отождествляют рост денежных цен и снижение уровня жизни.

Большинству из нас трудно понять, что наши денежные доходы обычно повышаются вместе с ценами тех благ, которые мы покупаем.

Для эффективного сотрудничества большого количества людей, едва знакомых друг с другом, необходимо, чтобы условия обмена были ясными, простыми и стандартизованными. Денежные цены являются чрезвычайно эффективным средством для упрощения, прояснения и стандартизации. Доводилось ли вам когда-нибудь удивляться, почему комиссии достигают таких скромных результатов, отнимая так много времени и энергии у своих членов? Это происходит потому, что комиссии являются плохим средством для упрощения, прояснения и стандартизации имеющихся возможностей.

## **Глава 5. Предельные затраты, необратимые затраты и экономические решения**

Предложение ограничено затратами. Чтобы получить большее количество любого блага, нужно дать потенциальным поставщикам некоторый стимул, который побудил бы перебросить ресурсы из сферы их текущего использования на производство того, что мы хотим. Нужно, чтобы выгоды от такой переброски превысили затраты на нее. Основной тезис этой главы состоит в том, что затраты, влияющие на предложение, — это всегда *предельные затраты*, или ожидаемые добавки к затратам потенциальных поставщиков.

*Экономический анализ по своей сути является предельным анализом.* Предельный означает дополнительный. Экономическая теория основывается на предельном анализе, т.к. предполагает, что решения всегда принимаются на основе сопоставления дополнительных затрат и дополнительных выгод. Никакие другие факторы не играют роли при принятии решений — только предельные затраты и предельные выгоды.

Экономическое мышление отрицает подход в терминах «все, или ничего» и фокусирует внимание на предельных затратах и предельных выгодах. Ценой, которую вы уже заплатили, экономисты не интересуются, называя ее необратимыми затратами. Необратимые затраты не влияют на экономические решения. Что прошло, то прошло. В рамках экономического мышления это вообще не затраты, т.к. они не связаны ни с какой возможностью выбора. Правильный подход при расчете затрат заключается не в том, чтобы оглядываться на прошлое, а в том, чтобы смотреть вперед, в будущее.

Решениями управляет предельные эффекты. Слово предельный означает в экономической науке тоже самое, что и в обыденной речи «расположенный на границе или на краю». Это понятие фундаментально для экономического мышления, потому что экономические решения, как и все эффективные решения, всегда предполагают предельные сопоставления.

Важно не перепутать понятие предельной величины с понятием средней. Производитель, принимая решения, должен руководствоваться именно предельными издержками. Нужно ли увеличивать или уменьшать производство? Результатом действий являются предельные затраты, следовательно, они и должны направлять их.

Независимо от того, мыслят ли деловые люди в терминах средних величин, их решения направляются ожидаемыми предельными затратами. Впоследствии можно посмотреть и на средние, чтобы понять, насколько хорошо или плохо все получилось, и, может быть, даже узнать кое-что о будущем, если считать, что будущее будет похоже на прошлое. Но это опять-таки история (знать которую, безусловно, поучительно), в то время как экономические решения принимаются в настоящем с прицелом на будущее.

Но если деловое предприятие не покрывает свои необратимые затраты, кто же их оплачивает? Кто платит по счетам за ошибочные решения, принятые в прошлом? Общий ответ состоит в том, что это

делают инвесторы: те, кто предоставил средства, на которые были сделаны ошибки. Они надеялись получить прибыль, но обстоятельства сложились не так, как ожидалось, и они несут убытки.

Гонорары, устанавливаемые врачами за прием пациентов, действительно связаны с затратами, но затраты, которые здесь принимаются во внимание, — это затраты на прием пациентов. Каковы затраты врача Х на прием пациента А? Какой альтернативной возможностью врач Х вынужден жертвовать в этой связи? Сегодня, скорее всего, это будет возможность оказать помощь пациенту Б. Чем определяется ценность этой возможности для врача? Она определяется гонораром, который готов заплатить пациент Б. Иными словами, люди делают ценовые заявки на ограниченное время врачей в зависимости от своего спроса на медицинскую помощь. Этот спрос взаимодействует с предложением услуг врачей, в результате чего определяются затраты на визит к доктору, или цена, которую могут взимать врачи. Чем больше врач Х может получить за прием от других пациентов, тем выше будут затраты на осмотр пациента А. Обратите внимание, что эта величина определяется не ценностью того времени, которое врач провел в институте, а ценностью его времени для пациентов. Это крайне важный момент. Если увеличивается спрос на услуги врачей, но не растет предложение таких услуг, то пациенты, пытаясь обойти друг друга, просто повысят затраты на медицинское обслуживание. Короче говоря, мы сами, записываясь на прием, определяем стоимость врачебных услуг.

При экономическом анализе затрат особенно легко ошибиться человеку неподготовленному, т.к. у затрат обычно имеется не только экономический, но и этический, и политический аспекты. Многие люди, по-видимому, верят, что продавцы имеют право возместить свои издержки, не имеют права устанавливать цену, существенно превышающую издержки, и почти наверняка преследуют какие-то нечестные цели, если устанавливают цену ниже издержек. Такая система взглядов, в которой издержки выполняют функцию обоснования, проникла даже в наши законы. Например, законодательный контроль над ценами обычно допускает увеличение цены при повышении издержек, но не разрешает никакого роста цен, который не был бы обоснован более высокими издержками.

Иностранные фирмы, продающие свою продукцию в Соединенных Штатах, могут быть наказаны за «демпинг», если государственное учреждение установит, что они продавали свою продукцию в этой стране по ценам «ниже издержек». В подобных обстоятельствах, когда издержки становятся оправданием, а не подлинной причиной решения, все утверждения относительно издержек следует подвергать особой проверке. Согласно расхожим представлениям, цены должны быть тесно связаны с издержками, т.к. предполагается, что издержки представляют собой нечто реальное и неизбежное.

Когда вы сердитесь на мясника за высокие цены гамбургеров, он будет отрицать свою ответственность. Он скажет: «Они повышают мне издержки». Если вы захотите расследовать дело дальше, чтобы выяснить, кто такие «они» и почему «они» продолжают повышать издержки мясника, то в итоге обнаружите, что «они» — это «мы», те самые «мы», которые любят и покупают гамбургеры. Чтобы понять, каким образом это происходит, предположим, будто произошло внезапное и непредвиденное увеличение спроса на гамбургеры, быть может, из-за прекрасной летней погоды или возросшей тяги к пикникам на задних двориках. Первым следствием станет истощение запасов гамбургеров у мясников.

Когда мясники увидят, что запасы гамбургеров упали, а спрос высок, они увеличат свои заказы на говядину (идущую на фарш). Когда это произойдет по всей стране, расфасовщики мяса также обнаружат, что у них сократились запасы говядины, и постараются купить больше скота. Но увеличение спроса на скот столкнется с довольно-таки неэластичной кривой предложения, и цена скота повысится. Когда вследствие этого расфасовщикам придется больше платить за скот, они увеличат цену мяснику, который затем может честно сказать, что «они повысили издержки», даже не подозревая, что эти самые «они» находятся перед ним, у прилавка, а не где-то там на оптовом рынке. Стоимость гамбургера в супермаркете определяется взаимодействием покупателей и поставщиков. Цена, затраты, и реакция поставщиков.

Увеличение спроса на любое благо (гамбургеры, медицинское обслуживание, арендуемые квартиры) повысит затраты на приобретение этого блага (его цену) лишь постольку, поскольку оно не вызовет роста величины предложения. Или, если взглянуть с другой стороны, возросший спрос не повысит цену блага лишь в той мере, в какой реакция поставщиков сделает доступными большие

количества этого блага. Реакция поставщиков будет зависеть от предельных затрат на переброску ресурсов из сфер их нынешнего приложения в производство того блага, на которое увеличился спрос. Если возможно перемещение ресурсов при предельных затратах, которые лишь ненамного выше обычных, то увеличившийся спрос скорее приведет к росту выпуска, чем к росту цен. Но по мере того как предложение таких ресурсов исчерпывается, будут требоваться все более высокие цены для покрытия растущих предельных затрат на переброску менее подходящих ресурсов. Так как в долгосрочном аспекте по сравнению с краткосрочным ресурсы более мобильны или менее жестко специализированы, то при достаточном времени для приспособления предельные затраты на дополнительный выпуск будут обычно повышаться менее круто, чем в случае, когда реакция поставщиков ограничена только непосредственно доступными им возможностями.

В той мере, в какой ресурсы не могут быть переброшены на производство данного блага, увеличение спроса на него приведет скорее к росту цены, а не выпуска. В той мере, в какой ресурсы могут быть переброшены без значительного увеличения предельных затрат, возросший спрос приведет скорее к росту выпуска, а не цены.

## Глава 6. Эффективность, обмен и сравнительное преимущество

Эффективность — достоинство, наиболее последовательно превозносимое экономистами. Это не должно удивлять, поскольку эффективность и экономичность — почти синонимы. Оба термина характеризуют «результативность» использования средств для достижения целей. Получать как можно больше из доступных нам ограниченных ресурсов — вот что мы имеем в виду под эффективностью и под экономичностью.

Эффективность неизбежно является оценочной категорией. Эффективность всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат. Иллюзия чисто технологической эффективности умирает тяжело, однако она заслуживает, чтобы ее затоптали до смерти. Нет такой машины, такого процесса, такого устройства, настолько эффективного, чтобы его нельзя было сделать неэффективным (или настолько неэффективного, чтобы его нельзя было сделать эффективным) с помощью соответствующего изменения ценностей.

Слово материальный на самом деле не имеет смысла в сочетании с такими словами, как богатство или же благосостояние. Экономический рост состоит не в увеличении производства вещей, а в увеличении богатства. А богатство — это все то, что люди ценят. Материальные предметы могут, естественно, вносить свой вклад в богатство, и в некотором смысле они критически важны для производства богатства. В то же время нет обязательной связи между ростом богатства и увеличением объема, веса или количества материальных предметов. Неоправданное отождествление богатства с материальными предметами должно быть отвергнуто с порога. Оно бессмысленно. Кроме того, оно мешает пониманию многих сторон экономической жизни.

Лучшим примером этого является торговля (или обмен). Торговля издавна обладает в западном мире сомнительной репутацией. Возможно, это результат укоренившегося в народе убеждения в том, что на самом деле от простого обмена выиграть ничего нельзя. Сельское хозяйство и промышленность считаются действительно производительными. Торговцы на первый взгляд пожинают, ничего не сея; кажется, что их деятельность ничего не создает, однако их усилия вознаграждаются. Поэтому торговля, как считают некоторые, является растратой для общества, синонимом неэффективности.

Каким бы древним и глубоко укоренившимся ни было это убеждение в непроизводительности торговли, оно абсолютно ошибочно. Обмен производителен! Он производителен, поскольку он способствует большей эффективности использования ресурсов. Многие совершили фатальную ошибку в самом начале рассуждений, предполагая, что обмен, это всегда обмен равными ценностями. Верно как раз противоположное: обмен никогда не может быть обменом равными ценностями. Будь это не так, никакого обмена бы не было. При информированном и добровольном обмене оба участника выигрывают, отдавая нечто меньшей ценности за нечто большей ценности.

Вспомните, что мы до этого решили насчет эффективности: она измеряется отношением одной ценности к другой, а не отношением каких-либо физических величин.

Представим общество со всего двумя видами благ и тремя производителями. Мы назовем эти блага М и Д, под которыми, если хотите, можете подразумевать, соответственно материальные и духовные блага. Производителей мы назовем Энн, Боб и Вэн. За один период времени (например, день) каждый может произвести следующие количества М и Д: Энн может произвести 8М или 4Д или же любую линейную комбинацию между ними, такую, как 6М плюс 1Д, 5М плюс 1,5Д, 2М плюс 3Д, и так далее (рис. 7); Боб может произвести 3М или 3Д или любую линейную комбинацию между этими точками; Вэн может произвести 1М или 2Д или любую промежуточную линейную комбинацию. Кто, по-вашему, самый эффективный производитель духовных благ в этой упрощенной экономике?

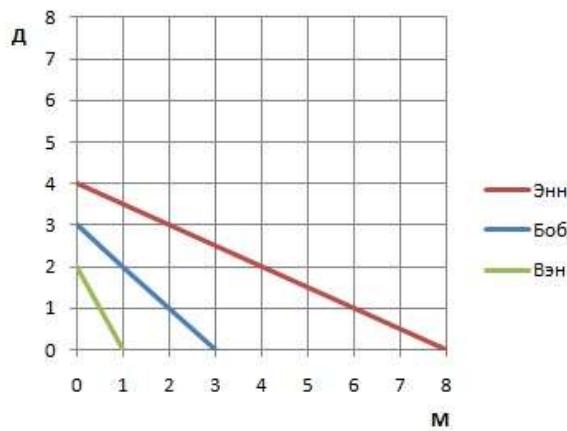


Рис. 7. Сравнительные показатели производства благ М и Д тремя производителями (Энн, Боб и Вэн)

Если вам не удалось правильно назвать Вэна как наиболее эффективного производителя Д, вы не использовали в своих вычислениях концепцию альтернативной стоимости. Каковы издержки Вэна на производство Д? Издержки, связанные с некоторым действием, — это оценка тех потерь, которые вызваны этим действием. Поскольку М и Д являются единственными видами благ в этом обществе, единственный измеритель издержек на производство Д — количество потерянных М. Вэн жертвует производством 1/2 М для производства одного Д. Боб жертвует одним М для производства Д. А Энн, такой плодовитый производитель М, отказывается от 2М за каждое произведенное ею Д. Выводы очевидны. Вэн производит Д с наименьшими издержками, а Энн — с наибольшими.

Предположим, что вы комиссар экономики в этом маленьком обществе и вы хотите произвести наибольшее количество Д при условии производства минимального количества М, необходимого для поддержания существования общества. Предположим теперь, что одного М в день достаточно, чтобы поддержать жизнь и работоспособность всех; ваш производственный план, таким образом, призван произвести 1М плюс столько Д, сколько удастся произвести из оставшихся ресурсов. Энн должна производить единственный М, который вам необходим, поскольку она является наименее эффективным производителем Д — тогда вы получите 2Д от Вэна, 3 от Боба и 3,5 от Энн, всего 8,5Д,

Давайте устроим переворот, избавимся от комиссара экономики и позволим Энн, Бобу и Вэну самостоятельно решать, что они хотят производить. Скорее всего, они начнут с решения о том, что каждый из них предпочитает потреблять. Предположим, что Вэн, гармоничная личность, хочет иметь один М и один Д. У него проблема: он никак не в состоянии произвести столько. Если он произведет желаемый М, ему придется обойтись вообще без Д. Если он произведет желаемый один Д, ему придется примириться только лишь с половиной М. Предположим теперь, что Боб, не менее гармоничная личность, хочет потребить полтора М и полтора Д, которые он может произвести. Если Боб и Вэн хорошо знают друг друга и один другому доверяет, они могут организовать обмен, выгодный для Вэна и не ухудшающий положения Боба. Вэн может согласиться целиком сосредоточиться на производстве Д. Тогда один Д он оставит для собственного потребления, а второй отдаст Бобу. Это позволит Бобу произвести 2,5 М, поскольку для собственного потребления ему будет достаточно производить всего 1/2 Д. Оставив полтора М себе и отдав остальное Вэну, он не ухудшит своего положения. Однако Вэн теперь, в результате специализации и торговли, добился большего богатства — того, которое он хотел, но не мог получить самостоятельно.

Похоже на фокус? Возможно — фокус, но не обман, и не иллюзия. Это фокус, который каждый из нас проделывает ежедневно для обеспечения себя благами, которые он хочет иметь, но не может даже

начать производить самостоятельно. Мы все специализируемся на производстве тех благ, в которых, как мы думаем, имеем сравнительное преимущество, а потом обмениваем наши продукты на блага, в которых мы на самом деле нуждаемся.

В общественном мнении существует очень живучее представление, что некоторые страны могут производить почти все с меньшими издержками. Если заработка плата в Мексике или Италии ниже, чем в Соединенных Штатах, разве не смогут мексиканские или итальянские промышленники производить практически все дешевле, чем американские? Базовый изъян в этих доводах состоит в том, что они не учитывают альтернативную стоимость. Логически невозможно, чтобы одна страна была эффективнее другой в производстве всего. Страна может стать неэффективным производителем блага X, просто став сказочно плодовитым производителем блага Y. Когда вы становитесь необыкновенно успешными в одном, для вас накладно заниматься чем-либо другим.

Никто, кроме экономистов, никогда не занимается такого рода подсчетами, да и экономисты делают это только для того, чтобы объяснить студентам логику сравнительного преимущества. В реальном мире люди стремятся реализовать свое сравнительное преимущество, просто выбирая для себя тот вариант, который кажется наиболее привлекательным. Базовую информацию дают относительные цены.

Наши понятия об эффективности и неэффективности определяются тем, что мы ценим. Отсюда следует, что разногласия об относительной эффективности различных проектов обычно являются разногласиями об относительной ценности тех или иных благ или об относительной вредности тех или иных «антиблаг». Вопрос не в том, что на самом деле более эффективно, а в том, у кого есть право принимать определенное решение. Когда мы не соглашаемся у кого какие права, тут-то мы и вступаем в неистовые дискуссии о том, «действительно ли» эффективна сплошная рубка леса или открытая добыча угля.

Когда правилами игры установлены понятные и устойчивые права собственности, они в неявном виде определяют, каким образом в процессе принятия решений будут оцениваться выгоды и издержки. Когда права собственности ясны, устойчивы, и их можно обменивать, ограниченные ресурсы, как правило, оцениваются в денежном выражении, и эти оценки — цены — отражают относительную редкость. Лица, принимающие решения, стремятся к эффективности, используя эти цены в качестве информации. Говорить, что цены «неправильны», поскольку они не отражают реальной величины издержек или выгод, означает отрицать процесс, определивший эти цены. Это критика не эффективности, а существующей системы прав собственности и правил игры, частью которых они являются.

Термин, которым экономисты обобщают почти все, что мы обсуждали в этой главе, — сравнительное преимущество. О нем можно даже думать как о термине, обобщающем весь набор концепций, изложенных до сих пор. Стремление к сравнительному преимуществу означает просто отказ от наименее ценного ради более ценного.



Рис. 8. Сравнительное преимущество – зонтик экономиста

Почему кривые спроса идут вправо вниз? Потому что люди стремятся к своим сравнительным преимуществам. Рост цены любого блага означает, что его потребители смогут теперь достичь того удовлетворения, которое оно приносит, с относительно меньшими издержками, если найдут ему замену. Каким образом устанавливается альтернативная стоимость любого ресурса? Путем стремления к сравнительному преимуществу. Люди предъявляют ценовую заявку на ресурс после

того, как они оценивают способность этого ресурса удовлетворить их потребность относительно других ресурсов. Почему при принятии решений имеют значение только ожидаемые предельные, а не необратимые издержки? Потому, что ожидаемые предельные издержки отражают сравнительные преимущества альтернативных решений, в то время как необратимые издержки всегда отражают лишь сравнительные преимущества прошлых решений.

Однако никто не принимает решения в надежде повлиять на то, что произошло вчера. Именно сравнительное преимущество — преимущество одних ресурсов перед другими при использовании их определенным способом (по сравнению с другими способами) — определяет наиболее эффективный способ использования чьих бы то ни было ресурсов. Возможно, в основе экономического мышления лежит всего лишь способность последовательно мыслить в терминах сравнительного преимущества.

## Глава 7. Информация, посредники и спекулянты

Затраты и выгоды, влияющие на решения, связанные со спросом или предложением, — это всегда ожидаемые затраты и выгоды. Однако будущее неопределенно, и ход событий часто идет вразрез с ожиданиями. Решения оказываются ошибочными. А за ошибки приходится платить. Основной способ избежать ошибочного решения состоит в том, чтобы получить больше информации прежде, чем начать действовать. Однако информация является редким благом, приобретение которого также связано с затратами.

Одна из ошибок, которую все мы можем избежать, — это ошибочное предположение, что информация является бесплатным благом. Агенты по продаже недвижимости являются производителями информации «Как сэкономить примерно 900 долл. и потерять 3000... прямо на вашем собственном доме?» Под этим заголовком Национальная ассоциация посреднических фирм, специализирующихся на операциях с недвижимостью, опубликовала объявление, призывающее население при продаже домов пользоваться услугами посредников. Это объявление — прекрасное свидетельство глубоко укоренившейся подозрительности по отношению к посреднику.

Информация — редкое благо, у которого имеются свои издержки производства, включающие все издержки, связанные с откладыванием действия. Попросту невыгодно откладывать действие, собирая информацию до бесконечности. Основная функция посредников: дешево производя ценную информацию, они способствуют эффективности и, тем самым, увеличивают богатство. Плохая репутация посредников во многом объясняется нашей привычкой сравнивать реальные ситуации с чем-то более хорошим, но не существующим в действительности.

Предложение и спрос, или рыночный процесс конкурентных торгов, оценивают имеющиеся ресурсы, создают индексы ценности для людей, принимающих решения. Способность рынка дешево производить высококачественную информацию является одним из его важнейших, хотя и наименее признанных, достоинств. Посредники являются важными участниками этого процесса.

Иногда говорят, что фондовая биржа и товарные рынки гораздо более «совершенны», чем розничный рынок продовольственных товаров и рынок подержанной мебели. Такой способ описания различий приводит к заблуждениям, поскольку он предполагает, что рынки второй группы должны быть изменены (совершенство лучше, чем несовершенство). Но подобные рекомендации имели бы смысл, только если затраты на улучшение рынков окажутся меньше, чем выигрыш от более эффективного обмена, ставшего возможным в результате этих улучшений. Часто, однако, мы просто не знаем никаких способов улучшить тот или иной конкретный рынок, кроме тех, что предполагают слишком высокие затраты и делают улучшение неоправданным. Более того, некоторые попытки «улучшить» рынки путем государственного вмешательства подозрительно напоминают попытки содействовать чьим-то интересам.

Но в любом случае отношения между покупателями и продавцами, будь они постоянными и тесными или же спорадическими и разрозненными, ведут к установлению определенных цен: условий торговли. Каждая такая цена является потенциально ценной информацией об имеющихся возможностях. Чем больше существует таких цен, чем яснее и точнее они зафиксированы, и чем большему числу лиц они известны, тем шире будет набор возможностей, доступных людям в обществе.

Набор доступных вариантов увеличивается, когда рестораны вывешивают свое меню перед входом.

Из-за того, что существуют рынки, возрастает набор доступных возможностей для лиц, принимающих решения. А это другой способ сказать, что увеличивается богатство или что происходит экономический рост.

Словарь определяет *спекуляцию* как «торговлю в надежде получить прибыль от изменения рыночной цены». Это определение подходит для наших целей. Самый знаменитый (или, точнее, самый поносимый) из всех спекулянтов — «медведь» на Уолл-стрит, который «продает на срок», т.е. продает акции, которыми в момент сделки не обладает, с условием доставки их в будущем. Спекулянт считает, что акции понизятся в цене, и, когда придет время доставки акций покупателю, их удастся купить по низкой цене и продать.

Это знаменитые спекулянты, чьи подвиги описываются в газетах. Менее известный спекулянт — вы сами. Вы сейчас покупаете образование, отчасти потому, что надеетесь таким образом увеличить ценность трудовых услуг, которые вы будете продавать в будущем. Однако будущая цена ваших услуг может оказаться слишком низкой и не окупит ваших сегодняшних инвестиций.

Спекулянты выравнивают потребляемые количества продукта и уменьшают колебания цен во времени. Поскольку колебания цен создают риск для тех, кто выращивает или потребляет [например] кукурузу, спекулянты на самом деле сокращают риск других людей. Точнее, в надежде получить прибыль они покупают риск у других, менее склонных рисковать и готовых ради меньшего риска кое-что заплатить в форме сокращения ожидаемого дохода. (Тех, кто предпочитает продавать риск, называют страхующими — *hedgers*.)

Спекулянты поставляют информацию. Их предложения купить и продать отражают их мнения о будущем в сравнении с настоящим. Цены, образующиеся в результате их деятельности, являются, как и все цены, указателями ценности: информацией для принимающих решения лиц о нынешних и будущих стоимостях альтернативы. Фермер, при посадке кукурузы в мае продающий фьючерс на поставку кукурузы в сентябре, страхуется — передает изменения цен спекулянтом. Производитель кукурузных хлопьев страхуется, покупая кукурузный фьючерс.

Закат доктрины «*caveat emptor*»: пусть осторегается покупатель. Этот юридический принцип, в свое время широко признанный судебной практикой, означает, что продавцы отвечают по закону только за те качества товара, которые они специально гарантируют. В остальном последствия ошибочной покупки ложатся на покупателя. Эта доктрина в настоящее время практически полностью вытеснена принципом «*caveat venditor*»: пусть осторегается продавец. Покупатели все чаще получают право требовать с продавцов компенсацию за все дефекты товара, включая те, о которых продавец не знал, и даже за некоторые дефекты, ставшие результатом неправильного использования товара покупателем.

Надо ли нам этому аплодировать? Проблема в том, что абсолютно безопасные товары будут очень дорогими. Если производителям матрасов разрешено продавать только такие матрасы, которые не загораются от непогашенной сигареты, то каждый покупатель нового матраса должен платить за качество, полезное лишь для незначительного меньшинства людей, засыпающих с непогашенной сигаретой. Это помогает немногим, а наносит вред подавляющему большинству. Сегодня «*caveat venditor*» вынуждает продавцов прибегать к некоторым предосторожностям, которым покупатели, без сомнения, могли бы найти гораздо более дешевую замену.

Врачи и судебные дела о неправильном лечении. Раньше под неправильным лечением понимались небрежные или неверные действия врача, повлекшие за собой смерть илиувечье пациента. Сегодня все чаще под этим имеется в виду совершение ошибки, любой ошибки, наносящей ущерб пациенту, даже если врачебный диагноз и лечение удовлетворяли самым высоким современным стандартам медицинской практики. Куда приведет нас такой подход?

Жестокая правда заключается в том, что некоторые способы продления жизни не оправдывают затрат. Каждая жестокость этого утверждения исчезает, если мы вспомним, что ресурсы, используемые неким способом для уменьшения числа возможных смертей, не могут быть использованы другими способами, которые, возможно, могли бы предотвратить еще большее число безвременных смертей. Использование ресурсов некоторым способом для предотвращения

преждевременной смерти делает эти ресурсы недоступными для предотвращения преждевременной смерти другими способами.

Можно ли предоставить полную информацию? Что можно сказать о большинстве рекламных объявлений? Информативны ли они? Убеждают? Манипулируют людьми? Дезинформируют? В какой части спектра между информативностью (и, следовательно, увеличением богатства) и обманом (и, следовательно, уменьшением богатства) они расположены? Жизнь многих людей стала бы проще, хотя, быть может, и скучнее, если бы всегда можно было провести черную жирную черту между информативной и обманывающей рекламой. Одна из причин невозможности такого разграничения состоит в том, что информация не сводится к словам.

Таким образом, предоставление «полной информации» — это иллюзия. Возможно, это полезный идеал. Но этот идеал может превратиться в опасное заблуждение, если уверит нас в том, что кто-либо или что-либо может полностью защитить нас от дезинформации.

## Глава 8. Установление цен и проблема монополии

Кого можно назвать монополистом? Мы начинаем со слова «монополия», которое происходит от двух греческих слов, означающих «единственный продавец». Существуют ли монополисты в этом строгом смысле слова? Постарайтесь придумать что-нибудь, что продается исключительно одним продавцом. Мы стараемся убедить вас, что слово «монополия» очень неопределенно. Ибо единственным продавцом оказывается или каждый, или никто, в зависимости от того, как мы определяем продаваемый товар. К тому же нет подходящего способа, чтобы решить в каждом случае, насколько широко или узко следует определять понятие товара.

Если мы обнаружим ситуацию, когда продавец действительно один, то у покупателя не будет выбора. Никто не хочет оставаться без альтернатив. Чем хуже наши альтернативы — тем слабее наша позиция, и тем легче можно поживиться за наш счет. Ни один продавец не является монополистом в самом строгом смысле слова, т.к. не существует такого явления, как абсолютно неэластичный спрос. Ни один покупатель не зависит целиком от милости продавца. С другой стороны, очень немногие продавцы сталкиваются с абсолютно эластичными кривыми спроса. Любая ситуация, кроме случая абсолютной эластичности, означает, что продавцы сохранят часть клиентов, когда они поднимут цену, что, в свою очередь, предполагает, что продавцы обладают по крайней мере частичкой рыночной власти.

Где пролегает граница между частичкой и монополией? Чем больше хороших заменителей у какого-либо блага, тем эластичнее спрос на него. Таким образом, рыночной властью можно обладать в различной степени и она находится в обратном отношении к эластичности спроса.

Привилегии и ограничения. Мы могли бы при желании использовать слово «монополист» для характеристики любого лица или организации, которые пользуются специальными привилегиями, предоставленными государством. Беда в том, что большинство людей не употребляет больше это слово в таком значении. И поэтому мы намерены сделать героический шаг и выбросить слово «монополия» из нашего рабочего словаря. У него слишком много значений, и они слишком неопределенны. Мы стараемся употреблять другие термины: они, как мы надеемся, лучше передадут смысл той определенной ситуации, которую мы имеем в виду.

Ценополучатели и ценоискатели. Экономисты называют выращивающего пшеницу фермера ценополучателем. Своими собственными действиями он не может повлиять на цену. Цена на местном зерновом элеваторе определяется действиями многих продавцов и покупателей по всей стране. Если фермер использует свое законное право и укажет на ценнике своей пшеницы величину на 2 цента выше, чем диктует рынок, он ничего не продаст. Ценополучатели сталкиваются с абсолютно эластичными кривыми спроса

Большинство продавцов находятся в другом положении. При желании они могут поднять цены, не теряя при этом всех продаж. И, в отличие от фермера, они не всегда могут продать все, что они способны произвести, не понижая своих цен. По более высоким ценам они продадут меньше; по более низким ценам они смогут продать больше. Они должны выбрать цену или набор цен. Поэтому экономисты называют их ценоискателями. Раздираемые между стремлением продать по более высоким ценам и стремлением увеличить объем продаж, они должны отыскать наиболее выгодную

для себя цену или набор цен. Термин «ценоискатель» схватывает суть ситуации, которая нас интересует. Все ценоискатели обладают некоторой рыночной властью, но в различной степени, причем эта степень обратно пропорциональна эластичности спроса на продукцию продавца.

Рынки, где все покупатели и продавцы являются ценополучателями, были удостоены одобрительного названия «конкурентные рынки». Мы хотим показать преимущества, которые они видели в рынках ценополучателей, не используя вводящее в заблуждение противопоставления монополии и конкуренции, которое ошибочно предполагает, что ценоискаители не сталкиваются с конкуренцией.

Цены, зафиксированные выше предельных затрат, исключают некоторые возможности взаимовыгодного обмена. На рынках ценополучателей продавцы не обладают властью, чтобы установить и поддерживать цену выше предельных затрат. На рынке ценоискаителей эта власть у них имеется. Ценоискаители далеко не свободны от ограничений, налагаемых спросом и предложением.

«Олигополист» — это «один из нескольких продавцов». Обычно в качестве примеров олигополии приводятся три гиганта автомобильной промышленности и крупнейшие производители сигарет, А как насчет ежедневных газет в большом городе? Мы не будем использовать слово «олигополия», потому что, как и «назначаемые цены» и «монополия», оно скорее создает путаницу, чем несет ясность и понимание.

## Глава 9. В поисках цены

Продавцы ценоискатели оценивают предельные издержки и предельную выручку, а затем подбирают цену, которая позволит им продать все те единицы их продукта — и только те единицы, для которых, по их оценкам, предельная выручка будет больше, чем предельные издержки.

Распространенная теория установления цен «издержки плюс надбавка»: фирмы исчисляют единичные издержки и прибавляют к ним определенный процент надбавки. Есть веские основания сомневаться в теории «издержки плюс надбавка». Одно из них заключается в том, что она ничего не говорит нам о размере надбавки. Кроме того, если фирмы всегда могут пропорционально увеличивать цены, когда возрастают их издержки, почему они не увеличивают цены заранее, до увеличения издержек? Все мы также знаем, что фирмам иногда приходится прекращать свою деятельность из-за роста издержек. Этого не случалось бы, если бы каждая фирма имела возможность увеличивать свои цены, покрывая любой прирост издержек.

Предельная выручка — это дополнительная выручка, которую ожидают получить в результате предполагаемых действий.

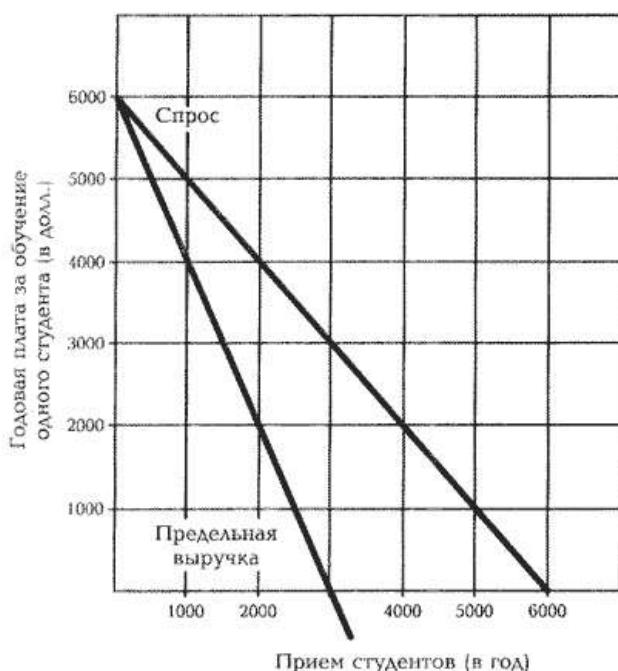


Рис. 9. Кривая спроса на зачисление в Айвский колледж. Есть простая хитрость, которую можно использовать, чтобы быстро получить кривую предельной выручки, соответствующую любой кривой спроса, представленной прямой линией. Проведите два перпендикуляра к оси цен из кривой спроса; разделите перпендикуляры пополам; проведите через эти точки прямую линию. Предельная выручка, соответствующая любой точке кривой спроса, будет представлена точкой на этой линии (кривой предельной выручки) точно под точкой на кривой спроса, которая вас интересует. Так, предельная выручка равна нулю, когда цена равна 3000 долл.

Некоторые способы ценовой дискrimинации. Продавцы разработали множество различных способов, позволяющих добиться того же самого, чего добивается Айви колледж своей программой предоставления стипендий. Они стремятся найти дешевые методы различать покупателей — готовых платить дорого и тех, кто купит только по низкой цене — и затем предложить скидку только тем, кто в противном случае не сделает покупки.

Если авиакомпании понизят цены на свои билеты, они смогут заполнить некоторое число свободных мест отправляющимися в отпуск пассажирами, которые в противном случае поедут на машине. Но авиакомпании не хотят понижать свои цены для бизнесменов, совершающих деловые поездки, которые готовы дорого платить за проезд, чтобы сэкономить время, и для которых в любом случае транспортные расходы не облагаются налогом. Каким образом авиакомпании могут разделить эти два класса пассажиров и предоставить скидку только тем, кто не полетит, если ее не получит? Один из возможных способов заключается в предоставлении скидок только тем, кто покупает билеты туда и обратно и проводит на месте больше недели или выходные дни. Бизнесмены обычно не могут себе позволить отсутствовать так долго. Это далеко не безошибочный способ дискrimинации, но такая система дешево обходится и на удивление хорошо работает.

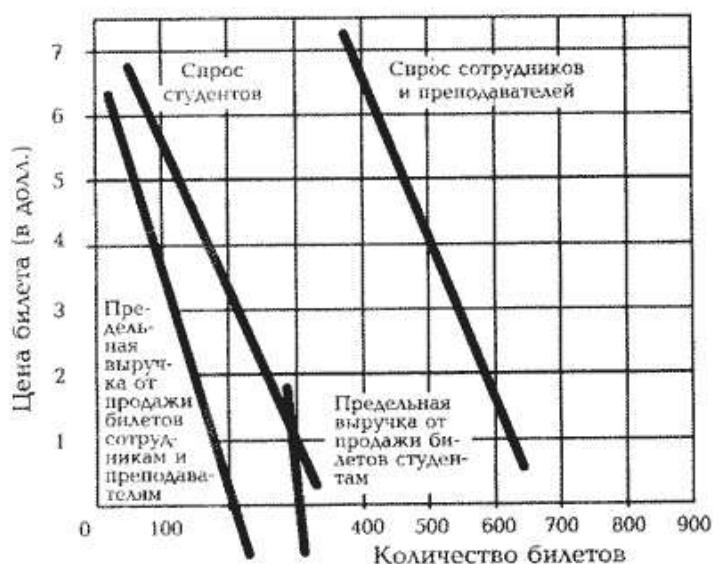


Рис. 10. Недельный спрос на билеты в кино

Аналогично поступил Эд, который ввел ценовую дискrimинацию: билеты для студентов продавал дешевле, чем для преподавателей и сотрудников. Эду пришлось найти «правильно» оправдание своей «эксплуатации» преподавателей и сотрудников. Он мог бы сказать, что «на самом деле» билет стоит 6,5 долл., и что цену в 3,5 долл. можно установить для студентов благодаря специальной субсидии, выделяемой на развитие гуманитарного образования. Нельзя недооценивать значение «оправдания». Ценовая дискrimинация такого рода увеличивает чистую выручку Эда и не принуждает никого платить больше, чем он готов. Но она может возбудить яростное негодование со стороны тех, кому предлагаются цены без скидки.

Еще раз о теории «издержки плюс надбавка» Как продавцы устанавливают цены? Они 1) оценивают предельные издержки и предельную выручку, 2) определяют объем продукции, который позволит им продать все те единицы продукции и только те единицы, для которых предельная выручка больше предельных издержек, и 3) устанавливают такую цену или цены, чтобы им удалось продать всю произведенную продукцию. Это звучит сложно, и это действительно сложно. Вот почему продавцы и получили свое название «ценоискателей». По этой же причине иногда их можно назвать

«ценонащупывателями». Сложность и неопределенность задачи нахождения цены помогают объяснить популярность теории «издержки плюс надбавка». Любой поиск должен с чего-то начинаться. Почему бы не начинать с издержек по изготовлению данного товара плюс процентная надбавка, достаточная для покрытия накладных расходов и обеспечения разумной прибыли? Установление цен по принципу «издержки плюс надбавка» используют только как средство в поиске и только до тех пор, пока не совершают ошибку.

Важнейшей способностью для продавца является его умение различать (дискриминировать): назначать высокие цены на те единицы продукции, которые пользуются высоким спросом, и низкие цены на те единицы, которые в противном случае не будут куплены, не допуская при этом, чтобы продажи по низким ценам «испортили рынок» для продаж по высоким ценам.

В действительности продавцы не располагают точно определенными кривыми спроса, на основе которых можно установить кривые предельной выручки, чтобы сравнить их с кривыми предельных издержек. Тем не менее, работа с такими кривыми — это хорошее упражнение для студента, желающего начать систематическое изучение путей влияния конкуренции на выбор, который делают люди, и на возможности, с которыми они сталкиваются.

**Задача 3.** Укажите наиболее прибыльную единую цену, которую могут установить продавцы в каждой из ситуаций, изображенных ниже, а также количество продукта, которое они захотят произвести и продать. Затем заштрихуйте площадь, которая представляет чистый доход от проведения такой ценовой политики. Что произойдет с чистым доходом в каждом случае, если повысить цену? Если ее понизить? (Будьте внимательны: что случится, если продавец, кривая предельной выручки которого совпадает с кривой спроса, повысит цену?)

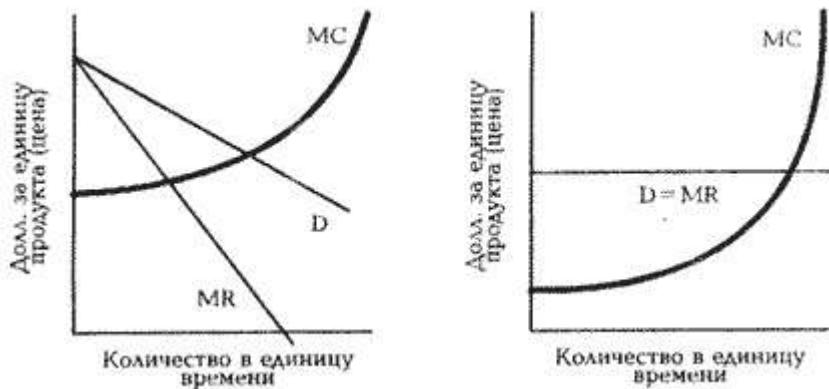


Рис. 11. В поиске наиболее прибыльной продажной цены

## Глава 10. Конкуренция и государственная политика

**Давление конкуренции.** Любой продавец, сталкивающийся с кривой спроса, которая не является абсолютно эластичной (т.е. которая наклонена вниз вправо, а не горизонтальна), будет максимизировать чистую выручку, увеличивая продажи или выпуск и сохраняя продажную цену выше предельных издержек. Почему продавцы не договорятся не конкурировать или конкурировать меньше, или разделить между собой рынок некоторым взаимовыгодным образом?

Соглашения между конкурирующими продавцами запрещены законом во многих штатах, а также федеральным законодательством. Кроме этого, очень трудно придумать соглашение, с которым каждый согласится, в котором будут предусмотрены все возможности и которое можно будет эффективно проводить в жизнь. Стимулы к конкуренции столь устойчивы, что вскоре тот или иной участник постарается обойти условия договора. Вот почему ценоискатели и даже ценополучатели столь пылко выступают за законодательные ограничения конкуренции. Продавцы бывают иногда необыкновенно изобретательны в выдумывании причин, по которым государству следует объявить незаконным снижение цен или перекрыть доступ на рынок для новых продавцов.

**Двойственность государственной политики.** Согласно старой мудрой пословице, не стоит доверять козлу стеречь капусту. Следует ли полагаться на государство в сохранении конкуренции в экономике? История государственного вмешательства в экономическую жизнь показывает, что забота об

индивидуальных интересах конкурентов играла в ней, во всяком случае, не меньшую роль, чем забота о конкуренции. Закон, который ограничивает конкурентов, ограничивает конкуренцию.

Продажи по ценам ниже издержек. До недавних пор во многих штатах действовали законы по поддержанию розничных цен, законы, которые позволяли (а в действительности помогали) промышленникам и розничным торговцам сотрудничать в установлении нижнего предела цен, а также преследовать в судебном порядке розничных торговцев, которые торговали по более низким ценам.

Что следует включать в издержки? Преуспевающую деловую женщину не интересуют вопросы распределения издержек, которые не имеют никакого отношения к принятию решений. Она знает, что производство — а торговец является производителем точно в той же степени, что и промышленник — это обычно процесс с совместными продуктами и совместными издержками. Деловую женщину интересуют дополнительные издержки, связанные с решением, и дополнительная выручка, которую можно ожидать от его осуществления, а не такие бессмысленные проблемы, как распределение совместных издержек по определенным предназначенным для продажи продуктам. Если рядом с кассой есть место для журнальной витрины, вопрос состоит в следующем: сколько ее установка добавит к полным издержкам и сколько она добавит к полной выручке? Если последняя величина больше, установка витрины имеет смысл; и журналам, которые будут продаваться, не обязательно иметь цену, которая покрывает расходы на коммунальные услуги, аренду, амортизацию кассовых аппаратов или даже на оптовые цены журналов. Розничные торговцы часто торговали сигаретами не ради прибыли от продажи сигарет, а ради прибыльных продаж других товаров, которые удавалось продать благодаря торговле сигаретами.

«Хищники» и конкуренция. Многие заявления о продажах по ценам ниже издержек основаны на произвольном использовании понятий «необратимые издержки» и «общие издержки». Часто люди отождествляют защиту конкурентов с сохранением конкуренции. В действительности это скорее противоположности. Конкурентов обычно защищают законы, запрещающие конкуренцию, законы, которые приносят выгоду привилегированным производителям, ограничивая потребителей и непривилегированных производителей.

«Антитрестовская» политика. Местные власти, власти штатов и особенно федеральное правительство также проводят специальную политику, направленную на поддержание конкуренции. Эта политика обычно оправдывается тем, что конкуренция является эффективным координатором экономической деятельности, но для сохранения ее на должном уровне требуется некоторая государственная поддержка.

Наиболее важный закон такого рода — это закон Шермана, который часто называют Шермановским антитрестовским актом. Он был принят Конгрессом почти без обсуждения в 1890 г. Чтобы помочь судам в их работе по применению норм закона Шермана, Конгресс в 1914 г. принял закон Клэйтона и закон о Федеральной торговой комиссии. Что следует расценивать как запрещенные законом методы нечестной торговли? Если крупная фирма требует у своих поставщиков скидку, будет ли это нечестным? Если поставщики одним покупателям предлагают скидки, а другим — нет, будет ли это нечестным? А как насчет всего того, что касается рекламы? Имеют ли крупные фирмы несправедливые преимущества в рекламе, преимущества, которые усиливаются благодаря рекламе?

И мы все время возвращаемся к исходной проблеме: ограничения, накладываемые на конкурентов, уменьшают их возможность конкурировать. Конкуренция — это по существу предложение дополнительных возможностей, а дополнительные возможности означают более широкий выбор и, следовательно, большее богатство. Но способ, посредством которого фирма расширяет перечень предлагаемых ею возможностей, может по прошествии короткого или длительного промежутка времени уменьшить перечень возможностей, которые способны предложить другие фирмы. При каких обстоятельствах желательно государственное ограничение конкурентных усилий одной фирмы ради конкурентной ситуации в больших масштабах или в длительной перспективе? Важно помнить, что наиболее эффективное давление на государственную политику по большей части оказывают не потребители, а производители. И слишком часто эта политика будет формироваться под влиянием стремления производителей защитить себя от суровых законов конкурентной жизни.

Может быть, вся система «антитрестовского» законодательства скорее ограничивает, а не поддерживает конкуренцию? Есть люди, которые приходят к такому выводу. Есть и другие (часто

кажется, что их особенно много среди экономистов), кто сохранил бы закон Шермана и запрещающие слияния положения закона Клэйтона, а также избавился бы от всего остального. Некоторые из них заявляют, что законы Шермана и Клэйтона внесли важный вклад в сохранение конкурентной экономики. Другие заявляют, что они могли внести гораздо больший вклад, если бы всерьез следили за их соблюдением. Еще некоторые рассматривают их в лучшем случае как безобидную риторику, в худшем — как оружие, которое в руках невежественных политических деятелей может принести экономике много вреда. Автор твердо убежден, что он не знает, кто прав. Несомненно, «антитрестовская» политика полна противоречий, ситуаций, где правая рука не знает, что делает левая. Государственные законы редко поддерживают конкуренцию; гораздо чаще они поддерживают интересы защитников конкурентов, чем защитников конкуренции. (Любопытно, что в новейшей истории во время реформ в Грузии, изучив накопленный опыт антимонопольной деятельности в Европе и США, местные политики решили не вводить у себя подобных законов; подробнее см. [Лариса Буракова. Почему у Грузии получилось.](#))

Ограничения, накладываемые на потенциальных конкурентов, сокращают набор и уменьшают доступность благ—заменителей, а также предоставляют продавцам больше возможностей для увеличения своего собственного богатства, отказывая другим в этих возможностях. Конкуренция — это процесс, а не состояние дел. Другими словами, конкуренцию можно увидеть только на кинопленке, но не на неподвижных фотографиях.

Еще одно замечание состоит в том, что неудовлетворительную ситуацию нужно сравнивать с теми более желательными ситуациями, которые действительно достижимы. Сравнение неидеальной ситуации с идеальной, но недостижимой — ошибочно. С изменением рыночных структур связаны такие издержки, как расходы на проведение расследования, возбуждение судебного иска, вынесение судебного решения и его исполнение в соответствии с антитрестовскими законами. Только в случае, если эти предельные издержки меньше предельных выгод, можно утверждать, что наше благосостояние возросло бы, если бы мы возбудили судебный процесс, чтобы уменьшить рыночную власть ценоискателей, предотвратить слияние фирм или чтобы запретить поведение, которое постепенно может ослабить конкуренцию.

## Глава 11. Прибыль

Люди (включая экономистов) используют слово «прибыль» во многих различных значениях. Чаще всего прибыль определяется просто как полная выручка минус полные издержки. Синонимом будет чистая выручка. После того как фирма оплатила все свои издержки, остается прибыль, или чистая выручка. Что следует включать в издержки? Денежные расходы — не то же самое, что издержки, по крайней мере, с точки зрения стоимости альтернативы.

Если хозяева платят арендную плату за используемое помещение, они будут учитывать эти платежи в качестве своих издержек; но они могут этого не делать, если сами являются собственниками помещения. Им, однако, следует это учитывать, поскольку они теряют ту сумму, которая могла бы быть получена от сдачи помещения в аренду кому-то другому. Суммарные издержки на ведение дела равны ценности всех возможностей, от которых необходимо отказаться, чтобы вести это дело.

Почему выплачивается процент? Платой за что он является? Мы не платим никакой ренты Федеральным резервным банкам за использование бумажных денег, которые они произвели и пустили в обращение. Мы платим процент только тогда, когда занимаем деньги. Займ — это способ получить деньги, которые мы не заработали — пока. Люди платят проценты для того, чтобы получить ресурсы в текущее распоряжение. Чтобы объяснить, почему выплачивает процент, мы должны разобраться в том, почему сегодняшние ресурсы в общем случае ценнее будущих ресурсов. Это не очень трудно понять. Владение ресурсами в настоящий момент расширяет спектр доступных человеку возможностей. Текущее распоряжение ресурсами ценится обычно выше, чем будущее распоряжение теми же ресурсами.

Почти все задачи могут быть решены более эффективно с помощью подходящих инструментов, или, другими словами, с помощью капитала. Капитал в экономической науке — это произведенные блага, используемые для увеличения производства будущих благ. О процентных ставках говорят обычно как об издержках на заем денег просто потому, что деньги являются стандартным средством получить в распоряжение сегодняшние блага. Однако процент существовал бы и в экономике,

функционирующей без денег, поскольку в своей основе он представляет собой разницу между ценностью сегодняшних и будущих благ. Мы не хотим создавать впечатление, что большая ценность сегодняшних ресурсов по сравнению с их ценностью в некоторый будущий момент вызвана только лишь производительностью капитала. Потребителям, в свою очередь, свойственно то, что экономисты называют «положительной нормой временного предпочтения»: люди, как правило, придают большую субъективную ценность потреблению в ближайшем будущем по сравнению с потреблением в более отдаленном будущем.

Когда законодатели фиксируют верхний уровень «годового процента», который могут законно назначать кредиторы, они не столько уменьшают ставки процента, сколько лишают некоторые категории заемщиков возможности получить кредит. Поскольку заемщики не стали бы брать кредит, если бы не считали его привлекательным, трудно понять, каким образом законы, ограничивающие ставку процента, идут на пользу заемщикам с низким уровнем дохода.

Доход, который требует кредитор за предоставление ссуды, зависит от того, что он мог бы получить, кредитуя другого заемщика, плюс риск, связанный с данной конкретной ссудой.

Неопределенность как источник прибыли. Итак, полные издержки — это стоимость альтернативы, поэтому они включают в себя не только то, что фирма заплатила другим за использованные товары и услуги, но также и неявно выраженную ценность любых благ — труда, земли, капитала, — которые поставляет сама фирма. Процентные платежи являются частью издержек фирмы. Если мы включаем в расчет полных издержек все эти слагаемые, измеряя стоимостью их альтернативы, то не видно никаких причин, почему какая бы то ни было фирма обязательно должна получать выручку, превышающую издержки.

На самом деле, если бы фирма могла проникнуть в такую сферу бизнеса, которая гарантировала бы выручку большую, чем соответствующие издержки, разве в эту сферу не устремилось бы столько людей, что конкуренция между ними свела бы разницу между выручкой и издержками к нулю?

В реальном, постоянно изменяющемся и всегда неопределенном мире такого не происходит. Люди видят, что некоторые сферы бизнеса прибыльны, но не знают, каким образом они сами могут поучаствовать в извлечении этой прибыли. В мире, где информация является редким благом, многие могут даже не подозревать о существовании такой прибыли. И поэтому прибыли существуют и продолжают существовать: конкуренция не сводит их к нулю. Однако это происходит по причине неопределенности, в отсутствии которой все, относящееся к получению прибыли, было бы широко известно, все возможности ее получения были бы полностью использованы, и, следовательно, прибыли везде равнялись бы нулю.

Поскольку в мире без неопределенности не было бы ни прибылей, ни убытков, мы можем сделать вывод, что прибыли (или убытки) являются следствием неопределенности. Тем самым прибыль не является платой за получение тех или иных ресурсов. Это остаток; это то, что остается от выручки, когда оплачены все издержки; это результат более точного, по сравнению с большинством людей, предсказания будущего.

Выражение упавшая с неба прибыль означает, что прибыль обязана своим происхождением скорее удаче, чем усердию. Когда мы рассуждаем о том, что люди заслужили и чего не заслужили, то речь идет о морали, а не об экономике. Мораль — настолько сложный предмет, что мы с большим удовольствием обошли бы его. Однако экономисты вновь начинают открывать (а Адам Смит прекрасно понимал это два столетия тому назад!), что кривые спроса и кривые предложения — наиболее фундаментальные инструменты экономического анализа — зависят от убеждений и обязательств, которые по своей сути являются моральными понятиями.

Когда экономисты говорят о правах собственности, они при этом имеют в виду что-то очень близкое к тому, что мы назвали «правилами игры». Права собственности — это права контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды. Именно права собственности — или то, что, по мнению людей, является соответствующими правилами игры, — определяют, каким именно образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса. Права собственности формируют ожидания. Ожидания руководят действиями. Возможно, лучший способ объяснить этот тезис — проиллюстрировать его на примере «упавших с неба» прибылей и убытков. Как мы должны рассматривать плоды, «упавшие с неба»?

Нефтепереработчики накапливают и хранят большие запасы сырой нефти для обеспечения нормального бесперебойного функционирования предприятий. Если факторы, не подвластные нефтепереработчикам, увеличат спрос на сырую нефть или сократят ее предложение, то ее цена возрастет. Ценность запасов нефти у нефтепереработчиков, естественно, также возрастет.

Увеличение ценности запасов фирмы означает увеличение ее богатства, а увеличение богатства — это то, что мы называем доходом. Любой доход фирмы, превышающий ее издержки, мы называем прибылью. Значит, в данном случае нефтепереработчики получили прибыль в результате событий, ход которых им не подвластен. Почти каждый назовет такую прибыль «упавшей с неба». Некоторые идут еще дальше и утверждают, что эту прибыль следует изъять у компаний с помощью налога, поскольку у нефтепереработчиков нет права присваивать упавшие с неба прибыли. Они по праву принадлежат... кому? Этот пример иллюстрирует зависимость действий от ожиданий, а ожиданий — от укоренившихся в обществе прав собственности, равно как и важность моральных норм для распределения и перераспределения прав собственности.

Управляющие нефтеперерабатывающим предприятием накапливают запасы в первую очередь потому, что они ожидают, что смогут распорядиться ими тогда и так, как они захотят. Эти ожидания отражают существующие права собственности. Управляющие предпочитали бы накапливать меньше запасов, если бы считали, что налоговое ведомство присвоит любой прирост ценности запасов, связанный с ростом цен, но не будет компенсировать фирмам убытки в случае падения цен и соответствующего падения ценности запасов. В обычных обстоятельствах люди не играют в игры типа «орел — ничья, решка — я проиграл».

Падающие с неба прибыли и убытки, являющиеся результатом решений менеджеров нефтеперерабатывающего предприятия об уровне запасов, в конечном итоге, как оказывается, вовсе не падают с неба. Падающие с неба прибыли, по определению, — результат чистого везения. Следовательно, те менеджеры, которые получают прибыли для своих фирм, предсказывая будущее немного (или намного) лучше других, на самом деле не собирают упавшие с неба плоды. Они действительно получают повышение прибыли — в этом мы можем быть уверены. Источником прибылей являются решения менеджеров, предугадывающих будущее точнее других.

Если люди ожидают, что прибыли от их правильных решений будут у них полностью отбираться на том основании, что они их не заслужили, а убытки от их неправильных решений не будут полностью компенсироваться, они постараются минимизировать риск. Решения будут сводиться к среднему уровню. Будут предприниматься только краткосрочные экономические проекты. Меньше ресурсов будет направляться на исследования. Реже будут предприниматься нововведения.

Если и прибыли, и убытки, возникающие из-за неизбежного принятия решений в условиях неопределенности, будут делиться между всеми членами общества, никак не влияя на доходы тех, кто принимает эти решения, то принятию решений будет уделяться меньше внимания.

Термин *упавшая с неба прибыль* опасен, поскольку предполагает, что такая прибыль должна быть изъята в форме налога или каким-нибудь другим способом. Сложность в том, что никто не знает, как именно отличить прибыли, порожденные проницательным прогнозированием, от прибылей, обусловленных чистым везением. Более того, возможность получения прибыли является важным и, возможно, даже незаменимым стимулом деятельности. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, на которые может быть спрос, применять организационные нововведения, которые обещают повысить эффективность.

## Глава 12. Распределение доходов

Распределение доходов определяется спросом и предложением. В действительности доходы не распределяются. В нашем обществе никто непосредственно не распределяет доход, в том смысле, что никто не делит его на части. Доходы людей скорее являются результатом многих взаимосвязанных решений, которые, в конечном счете, принимаются различными индивидами на основе ожидаемых выгод и затрат. Доход — это дар природы. Доход может измениться в результате сделанного выбора. Доходы, зависят от миллионов взаимосвязанных решений. Следует отметить, что эти решения даже могут быть — и часто бывают — несправедливыми. Расовые предрассудки ограничивают возможности людей. Люди могут быть жертвами плохого школьного

образования или неблагополучной среды, что ограничивает для них возможности выбора в дальнейшей жизни. Иногда большее значение имеет то, с кем вы знакомы, чем то, что вы умеете делать. Экономическая теория объясняет распределение доходов как результат спроса на производительные услуги и их предложения. Слово «производительный» означает здесь то же самое, что и «пользующийся спросом».

Спрос на производительные услуги не даст никакого дохода человеку, если он не владеет ресурсами, которые могут обеспечить предоставление этих услуг. Поэтому распределение доходов между отдельными людьми или семьями в основном зависит от владения производительными ресурсами. Машины и оборудование являются капиталом наряду с производственными и коммерческими зданиями и сооружениями. Но капиталом являются также и знания и умения, которые люди приобретают посредством образования, профессиональной подготовки или практического опыта и которые позволяют им предоставлять другим людям ценные производительные услуги.

Основная часть доходов в США извлекается из собственности на человеческий капитал. Перспектива более высокого дохода оказывает устойчивое воздействие на людей, заставляя их расширять свои потенциальные возможности, которые затем позволят им предоставлять более ценные услуги другим людям.

Права собственности и доход. Права собственности зависят от действующих правил игры, а не от факторов физического характера. Собственность — это «пучок» различных прав, в которых может недоставать некоторых травинок.

Ожидания и инвестиции. Всякое решение об использовании ресурсов, в конечном счете, зависит от ожиданий того, кто его принимает. Люди, опасающиеся конфискации своих инвестиций, сделают выбор в пользу таких капиталовложений, которые трудно конфисковать, даже если они обещают меньшую норму доходности, чем более уязвимые инвестиционные проекты. Этнические меньшинства, сталкивающиеся с враждебностью основного населения, вкладывают деньги в драгоценности или какие-то другие легко транспортируемые активы.

Если поразмыслить о том, что доходы от инвестиций — это будущие доходы, то вы поймете, что норма временного предпочтения человека также оказывает воздействие на решения о потреблении или капиталовложениях. Люди до определенной степени выбирают динамику изменения своих доходов на протяжении жизни. Возможно, именно поэтому мы продолжаем преувеличивать бедность многих студентов и богатство тех, кто был студентом когда-то. Эти две ошибки, однако, не обязательно компенсируют друг друга. Если государство реагирует на такие противоположные преувеличения, перераспределяя доходы от лиц старшего возраста в пользу молодежи, оно уменьшает ожидаемую норму доходности и, следовательно, объем инвестиций, который будет сделан людьми в молодые годы.

Закон спроса и производительные услуги. Кривая спроса на производительные ресурсы похожа на все остальные кривые спроса: она опускается вправо вниз. Работодатели нанимают тогда, когда ожидают, что дополнительная выручка от найма будет больше дополнительных издержек, которые повлечет за собой такое решение. При прочих равных условиях по мере роста цены, которую надо платить для приобретения трудовых услуг, будет предъявляться спрос на все меньшее их количество.

Это отрицается, например, теми, кто утверждает, что противники законодательного установления минимального уровня заработной платы проявляют безразличие к судьбам бедняков. Значительное увеличение минимальной заработной платы дало бы некоторым больше доходов, но оно привело бы к уменьшению доходов для многих, кто не смог бы получить работу при существенно более высокой ставке зарплаты.

Люди или машины? Машина эффективнее человека и заменяет его только в том случае, если отношение предельной выручки от ее использования к предельным затратам на нее больше, чем то же самое соотношение для человека. В последние годы в Соединенных Штатах автоматические лифты заменили лифтеров не просто благодаря техническим усовершенствованиям. Время, деньги и усилия были затрачены на разработку автоматических лифтов — и владельцы впоследствии установили их в своих зданиях — потому, что они подсчитали соотношение выгод и затрат, а не потому, что автоматические лифты были новые и блестящие. В каком-то ином обществе, где уровень заработной платы лифтеров (их альтернативная стоимость) достаточно низок, лифты, управляемые

специально обученными лифтерами, по-прежнему могут быть более эффективными, чем автоматические.

Производный спрос на производительные ресурсы. Спрос на производительные услуги является производным от спроса на блага, предоставляемые этими услугами. Когда фирмы объявляют, что увеличивают наем на работу или увольняют часть рабочих, они почти никогда не объясняют свои решения изменениями заработной платы. Вместо этого они связывают сбыт своей продукции с благоприятными (или неблагоприятными) условиями на рынке. Доход, который владельцы производительных ресурсов могут получить, предоставляя находящиеся в их распоряжении ресурсы, ограничен спросом на эти ресурсы.

Кто с кем конкурирует? Покупатели не конкурируют с продавцами. Покупатели конкурируют друг с другом за то, что им предоставляют продавцы. Покупатели могут попытаться сыграть в ту же игру. Например, договоренность между владельцами профессиональных спортивных команд не конкурировать за услуги спортсменов. Чтобы сделать такое соглашение действенным, они должны были дать исключительное право на услуги каждого конкретного спортсмена одному из владельцев. В этом и заключается цель «вербовки» (*«draft»*), которая проводится ассоциациями владельцев в основных видах профессионального спорта.

Профсоюзы и конкуренция. Основной федеральный закон, регламентирующий организацию профессиональных союзов и заключение коллективных договоров, в своей преамбуле ошибочно утверждает, что профсоюзы необходимы неорганизованным рабочим для более эффективной конкуренции с корпорациями. Но рабочие конкурируют с рабочими, а работодатели с работодателями. И именно такая конкуренция оказывает воздействие на уровень заработной платы. Рабочие конкурируют с другими рабочими, и одной из целей создания профсоюзов является сдерживание этой конкуренции. Дело в том, что профсоюзы улучшают позиции своих членов, находя пути ограничения конкуренции со стороны тех, кто не является членом союза.

В сфере перераспределения доходов государство может добиться только того, чего можно достичь, изменяя правила игры. И это почти наверняка не приведет ко всем тем результатам, которые ожидали получить, когда изменяли правила.

Изменение правил и общественное сотрудничество. Люди делают инвестиции, чем-то жертвуют, принимают на себя другие рискованные обязательства, полагая, что установленные права собственности будут уважаться, что правила не будут изменяться «в разгаре игры».

### **Глава 13. Загрязнение и конфликт прав собственности**

Экономист утверждает, что если в нашем обществе обостряется проблема загрязнения окружающей среды, это происходит потому, что мы позволили людям пренебречь определенными существенными издержками или даже поощряли их в этом. Загрязнение — это издержки, связанные с осуществлением ценной производственной деятельности. Однако эти издержки имеют один отличительный признак: их груз падает на людей, которые не давали на это согласия. Короче говоря, загрязнением называются издержки, навязанные другим, без их согласия.

Разногласия и права собственности. Сутью проблемы загрязнения является то, что экономисты называют экстерналиями или внешними эффектами. Это — последствия действий, которые не принимаются во внимание совершающими их людьми и которые поэтому не влияют на их решения.

Загрязнение — это не материальное явление. Это скорее суждение, высказываемое определенными людьми. Это жалоба: «Вы получаете ваше благо, навязывая мне (или нам) эти издержки, и вы не имеете права этого делать». Поэтому загрязнение представляет собой разногласие относительно прав собственности. Загрязнение устраняется не путем устраниния ущерба окружающей среде, что невозможно в принципе, а путем разрешения разногласий относительно прав собственности.

Сажа на подоконниках. Почему почти все согласны, что сажа из дымовых труб близлежащей фабрики, оседающая на подоконниках, — это загрязнение? Потому что все согласны, что у руководителей фабрики нет права навязывать издержки по устранению отходов владельцам соседних домов. Кажется ли это ясным? И не должно казаться, потому что это и на самом деле непросто. Предположим, что вызывающая недовольство дымовая труба — низкая, и всю сажу она

разбрасывает в радиусе 500 метров. Предположим далее, что вся земля в досягаемости выбросов дымовой трубы принадлежит корпорации, в чьем владении находится фабрика, и что корпорация сдает в аренду дома, которые она построила на принадлежащей ей земле, только предупредив будущих арендаторов о том, что им придется жить с сажей на подоконниках. Если, тем не менее, ищущие жилье люди решают сюда переехать, значит, более низкая арендная плата или другие преимущества этих домов оказались, с их точки зрения, достаточной компенсацией ожидаемых издержек, связанных с фабричной сажей. Они согласились жить с сажей на своих подоконниках, и поэтому — это не загрязнение.

Сажа все так же черна и грязна, как и прежде; но она не является больше издержками, навязанными другим без их согласия. Арендаторам заплатили за то, чтобы они согласились, и они согласились. Следовательно, сажа в данном случае — это не загрязнение. Если каждый согласен, что все лица действуют в рамках своих прав, загрязнения быть не может. Не стоит спорить о названиях. Однако важно, чтобы мы ясно понимали, что происходит, и не считали проблему решенной, когда мы просто создали новую на ее месте. Проблема усложняется, когда, те, кто получает выгоды, и те, кто оплачивает издержки, — это разные люди.

Промышленность, корпорации и другие группы лиц, преследующие своекорыстные интересы, хотят загрязнить наши реки, закоптить наш воздух, срубить наши леса, истощить наши недра и разрушить наше наследие во имя «своих» прибылей. Кого хоть на минуту охватит сомнение, в чью пользу разрешить конфликт между притязаниями алчных эксплуататоров и «правами американского народа»? Но те, кто ставит проблему таким образом, — или занимаются пропагандой, или сами себя обманывают. Наш действительный выбор — это почти всегда выбор между законными ожиданиями одних и законными ожиданиями других.

Безошибочный признак загрязнения — это заявление типа: «Вы не имеете права делать это, т.к. это мешает мне осуществлять мое право делать что-то другое». Мы хотим обратить внимание на четыре процедуры, которые служат для уменьшения загрязнения или сдерживания его в допустимых границах. Первая состоит в воспитании гражданских добродетелей — взаимопонимания, вежливости, скромности и терпимости — среди членов общества. Наша повседневная распространенная процедура минимизации загрязнения — это переговоры. Необходимость решать вопрос самим будет стимулировать сотрудничество между людьми, которые очень хорошо знают все альтернативные возможности. Когда от людей не требуется вести переговоры, они часто занимают позицию, которая чревата для других слишком высокими издержками. Например, они требуют принять закон, который бы запретил курение в ресторанах, вместо того чтобы попросить столик, куда не будет доноситься табачный дым.

Добровольный обмен уменьшает сумму издержек, навязываемых окружающим помимо их воли. Однако переговоры не могут быть эффективными, если не определены четко права собственности. Любой добровольный обмен хорошо работает тогда, когда ни у кого из вовлеченных в него участников нет разногласий по поводу того, кому что принадлежит.

Еще одна важная общественная процедура, направленная на уменьшение загрязнения: вынесение судебных решений, т.е. процесс принятия решений о том, кому в действительности принадлежат какие права. Если бы спорящие стороны договорились подбросить монетку, они бы положились на процедуру, которая ничего не выясняет, а скорее создает права собственности. Это различие между выяснением и созданием прав собственности очень важно, поскольку выяснение или судебное разбирательство нацелено на поддержание непрерывности ожиданий.

Важность прецедентов. Должна ли Полли Сай, владелица дома в 10 милях от аэропорта, получить компенсацию от пассажиров авиалиний за неудобства, которые она испытывает в результате полетов, приносящих им выгоду? Можно почти не сомневаться, что судебное решение было бы не в пользу Полли. Долгое время домовладельцы и те, кто занимается предоставлением услуг авиационного транспорта, действовали, основываясь на ожидании, что подобная компенсация выплачиваться не должна. Эти ожидания служат признаком соответствующих прав собственности домовладельцев и авиакомпаний

Вынесение судебных решений или попытка выяснить существующие права и разрешить конфликт между различными претензиями, всегда связано со стремлением избежать неожиданных решений или событий. Оно связано со стремлением уладить разногласия относительно прав собственности,

поддержав и укрепив самые прочные ожидания, которые наиболее широко распространены. Таким образом, вынесение судебных решений — это попытка поддержать непрерывность ожиданий в условиях изменяющихся обстоятельств. А стабильные ожидания, мы еще раз вам об этом напоминаем, — это основа эффективной совместной деятельности в любом большом сложном обществе.

Проблема радикальных изменений. Когда технический прогресс существенно расширяет наши возможности навязывать другим издержки, не получая их согласия, для сдерживания уровня загрязнения в допустимых границах могут понадобиться новые правила. Создание новых правил мы называем законотворчеством. Если вы готовы согласиться, что загрязнение — это внешние издержки, которые несет их создатель, то налогообложение деятельности, которая является источником загрязнения, очень разумно. Если каким-то образом может быть установлен налог на единицу загрязняющего вещества, равный единичным внешним издержкам, то издержки будет нести их создатель, который, предположительно, получает также выгоду от их создания. Если при этом продолжение вызывающей загрязнение деятельности окажется слишком дорогим делом, она будет прекращена, и так и должно быть, если связанные с ней издержки больше, чем выгоды. Если выгоды все еще перевешивают издержки после уплаты налога, тогда вызывающая загрязнение деятельность будет продолжена, хотя и в меньших масштабах, т.к. теперь это стоит дороже.

Права и эффективность. Нам не хочется заканчивать эту главу рассуждениями об эффективности, т.к. неэффективность — это не основная проблема. Загрязнение является проблемой, т.к. люди вступают в разногласия о правах. Когда люди договариваются о том, кому принадлежат какие права, они начинают обмениваться правами так, чтобы увеличить взаимные выгоды и уменьшить совместные издержки. Если права собственности будут четко установлены, эффективность сама о себе позаботится.

Правила, которые облагают нежелательные выбросы налогами, обычно более эффективны для уменьшения загрязнения, чем подробные инструкции о физических ограничениях, т.к. они лучше используют детальные знания людей о существующих здесь различиях.

## **Глава 14. Рынки и государство**

Выбор между рынком и государством далеко не так прост, как можно заключить из дебатов о государственной политике. Частный или общественный? Как бы возвышенны, благородны и бескорыстны ни были официальные цели государственного учреждения, его повседневная деятельность определяется решениями, которые принимаются простыми смертными под влиянием стимулов, очень схожих с теми, которые действуют в частном секторе. Не следует поэтому доверять всем риторическим заявлениям о противоположности частных и общественных интересов. Важнее выявить те стимулы, которые в действительности влияют на принимаемые людьми решения.

Конкуренция и индивидуализм. Рыночный сектор часто называют конкурентным. Но, как демонстрируют каждые выборы, конкуренция есть и в государственном секторе. В любом государственном учреждении существует конкуренция между служащими за продвижение. Конкуренция возникает между государственными учреждениями, соперничающими за более высокие ассигнования.

Иногда утверждают, что отличительной чертой рыночного сектора является индивидуализм. Многие из тех, кто занят в рыночном секторе, приходят в крупные корпорации сразу же после окончания школы и работают там до выхода на пенсию. Тогда существует ли сколько-нибудь серьезное различие между работой в качестве служащего Управления по социальному обеспечению в Балтиморе или карьерой агента страховой компании в Хартфорде?

Экономическая теория и действия государства. Экономическая теория пытается объяснить функционирование общества, исходя из предпосылки, что все участники преследуют свои собственные интересы и стараются при этом действоватьrationально. Условием успеха в достижении личных интересов является расширение тех видов деятельности, где предельная выручка превышает предельные издержки, и свертывание любых видов деятельности, если предельные издержки больше, чем предельная выручка. Если бы люди в обществе не ценили рациональность, а отдавали предпочтение причудам, случайностям и бесполезным действиям,

экономическая теория почти потеряла бы свою предсказательную силу. Соответственно, ее предсказательная сила выше в тех областях общественной жизни, где решения принимаются наиболее обдуманно.

Применимо ли все это к исследованию целей и социальных процессов, которые определяют направление государственной деятельности? Мы считаем, что да. Государству необходимо приобретать производственные ресурсы, стоимость которых определяется ценностью того, что могло бы быть произведено при их наилучшем альтернативном использовании. Поэтому государство, как и частные фирмы, должно участвовать в торгах за необходимые ему ресурсы и предлагать владельцам этих ресурсов адекватные стимулы.

Главное преимущество подобного подхода к рассмотрению деятельности государства в том, что, в противоположность существующей тенденции, государство не предстает здесь как *deus ex machina*: Богом посланная власть, которая способна, как по волшебству, устраниТЬ любые трудности. Наш метод делает представления о государстве более реалистичными. Он стимулирует нас исследовать условия, позволяющие государству эффективно работать в каждом конкретном случае, а не останавливаться на предположении, что государству всегда удается добиться того, чего оно желает, и поймать то, за чем оно охотится. Такие утверждения неверны уже потому (и нам напоминает об этом выбранный метод), что государство не есть некая абстрактная целостность; государство — это множество отдельных людей, взаимодействующих друг с другом в соответствии с существующими правами собственности.

Действия, которые предпринимают люди, зависят от их ожиданий относительно последствий этих действий, от возможной предельной выручки и предельных издержек в случае выбора того или иного решения. Это происходит и в здании Сената, и на Нью-Йоркской фондовой бирже. Чтобы понять эти два мира, важно уловить суть различий в правах собственности сенаторов и биржевых брокеров.

Право использовать принуждение. Государство обладает общепризнанным и исключительным правом принуждения по отношению к взрослому населению. *Принуждать* — это значит склонять людей к совместной деятельности, ограничивая свободу их выбора. Альтернативным способом стимулирования совместной деятельности является убеждение. *Убеждать* — значит склонять людей к совместной деятельности, расширяя свободу их выбора.

У принуждения — плохая репутация, т. к. большинство из нас считает (во всяком случае, нам самим так кажется), что людям, в общем, должно быть позволено делать то, что они хотят. Но правила дорожного движения, указывающие нам, что следует ехать по правой стороне и останавливаться на красный свет, одновременно и принуждают нас, и... расширяют нашу свободу. Свобода наша расширяется потому, что принуждению подвергаются и другие люди. И все мы добираемся, куда нам нужно, быстрее и безопаснее, т.к. подчиняемся «принуждению» правил дорожного движения. Так традиционно строится защита государства и его права использовать принуждение: все мы сможем добиться большей свободы (более широкого выбора), если примиримся с ограничениями нашей свободы (и нашего выбора).

Необходимо ли государство? Как исключить неплательщиков. Кто будет заинтересован в том, чтобы обеспечить предложение какого-то блага, если люди смогут получить его, не платя за это? Проблема безбилетника. Когда люди могут получить благо независимо от того, заплатили они за него или нет, у них меньше стимулов платить. У них есть соблазн стать безбилетниками: людьми, которые пользуются выгодами, не оплачивая свою долю издержек, связанных с обеспечением этих выгод.

Положительные экстерналии — это выгоды, выпадающие на долю людей, которые не участвовали в создании этих выгод. В связи с этим возникает такая проблема: будет ли у кого-нибудь должный стимул, чтобы создавать эти выгоды, или все будут надеяться получить их в качестве внешнего эффекта от действий других людей? Тем не менее, внешние выгоды и стремление получить что-либо даром, которое они стимулируют, действительно создают некоторые серьезные социальные проблемы. Одним из путей разрешения этих проблем является принуждение, осуществляемое государственными органами.

Трансакционные издержки и принуждение. Чтобы разобраться в этой проблеме, полезно признать, что добровольный обмен всегда связан с трансакционными издержками. Это просто издержки,

возникающие при ведении переговоров и контроле над выполнением соглашений об обмене. Когда трансакционные издержки превосходят выгоды от обмена, обмен не будет происходить, и потенциальные выгоды будут потеряны. Государство можно рассматривать как инструмент, служащий для уменьшения трансакционных издержек посредством использования принуждения.

Закон и порядок. Высокие трансакционные издержки затрудняют отстранение неплательщиков от использования выгод, связанных с дежурствами полицейских. Чтобы помешать безбилетникам, которые могут уничтожить стимулы, побуждающие полицию предоставлять свои услуги, государство использует принуждение. Оно всем предоставляет эти услуги и оплачивает их с помощью обязательных взносов, которые называются налогами. Поскольку система законов и судов приносит людям значительные выгоды, независимо от того, согласны ли они участвовать в ее оплате и подчиняться ей или нет, общество использует принуждение для создания и управления системой правосудия. Национальная оборона относится к традиционным функциям государства и является классическим примером выгод, которые нельзя (без недопустимого повышения издержек) предоставить только тем, кто за них платит.

Дороги и школы. Образование, по общему мнению, является источником значительных экстерналий — выгод, которые выпадают на долю других людей, а не только человека, получающего образование. Поэтому в демократическом обществе каждый выигрывает, если его сограждане умеют читать и размышлять.

Регулирование добровольного обмена. Всем нам обошлось бы очень дорого носить с собой наши собственные весы, чтобы проверить точность тех, которые использует мясник, и нашу собственную канистру определенной емкости, чтобы удостовериться, что нас не обманывают на бензоколонке. Значительную часть государственного регулирования можно рассматривать как принуждение ради уменьшения издержек по получению информации. Однако серьезный недостаток такой защиты регулирования состоит в том, что «спрос» на государственное регулирование продавцов чаще исходит от продавцов, чем от их клиентов. Продавцы горят желанием ограничить конкуренцию, а государственное регулирование во имя защиты потребителя — это способ, доказавший свою эффективность в плане ограничения конкуренции.

Государство и общественные интересы. Когда государство пытается принудительно восполнить ограничения, свойственные чисто добровольной совместной деятельности, то сами эти принудительные меры оказываются не свободны от таких же ограничений. Те люди, от чьих решений зависят все действия государства, будут учитывать информацию, которая им действительно доступна, и стимулы, которые для них действительно существенны. Экономическая теория предсказывает, что эта информация и эти стимулы, скорее всего, окажутся и ограниченными, и субъективными.

Интересы выборных должностных лиц. Всегда ли они будут голосовать так, как следует голосовать в соответствии с той информацией, которой они располагают? Поскольку заинтересованность в переизбрании — это общий и здоровый интерес, который разделяет большинство выборных должностных лиц, основное внимание в нашем анализе мы уделим данному частному интересу. Может ли заинтересованность в переизбрании побудить выборных должностных лиц голосовать и действовать в интересах общества? Прежде всего, заметим, как это ограничивает их горизонты планирования. Выборные должностные лица не могут позволить себе заглядывать слишком далеко вперед. Результаты должны быть получены к следующим выборам. Акцент на краткосрочных результатах затрудняет для государства эффективную борьбу со спадами и инфляцией. Но то же самое относится и к любой политике, которая требует сегодняшних жертв во имя будущих результатов. Выборные представители склонны серьезно недооценивать все будущие выгоды, получение которых не ожидается до времени выборов. Таким образом, заинтересованность в переизбрании будет удерживать их от полного использования собственных превосходных знаний о последствиях определенной политики.

Положительные экстерналии и государственная политика. Государственная политика чаще всего подвергена влиянию групп, преследующих специальные интересы. Государство скорее готово слегка ущемить многих людей, чем крепко прижать нескольких. Государственная политика определяется не столько общественными интересами, сколько бесконечной чередой исключительно частных интересов. Вот почему политику контролируют интересы производителя.

Производители знают, что от их действий или бездействия существенным образом зависит их собственное благосостояние, и поэтому в их интересах предпринимать действия. Но ни один отдельный потребитель не может ожидать от политического действия ничего, кроме небольшой выгоды, поэтому ни у одного из них нет стимула, чтобы взять на себя издержки.

Как люди опознают общественные интересы? Алексис де Токвиль предложил в книге «Демократия в Америке» более реалистическую точку зрения: «Нет такой страны, где все может быть достигнуто с помощью законов или где политические институты могут заменить собой здравый смысл и общественную мораль».

## Глава 15. Инфляция, спад, безработица: введение

Денежные цены в долларах и реальная стоимость. Инфляция — это не рост стоимости жизни. Суть инфляции — падение ценности или покупательной способности денег. Это не увеличение размера всех вещей, а уменьшение длины линейки, которой мы пользуемся. Инфляция просто логически невозможна в обществе, где одни блага непосредственно обмениваются на другие без какого-либо использования денег.

Неопределенность будущей ценности денег. Проблемы, создаваемые инфляцией, почти полностью слиты с неопределенностью. Они возникают не потому, что ценность денег падает, а потому, что будущая ценность денег непредсказуема.

Реальные издержки инфляции. Когда ожидается, что деньги будут быстро обесцениваться, становится выгодно брать в долг. А каждый, кто хочет сделать накопления, должен постараться вложить свои деньги во что-то такое, чья ценность в долларах будет расти в соответствии с темпом инфляции, например, в недвижимость.

Неопределенность в связи с будущими ценами, которая создается инфляцией, ведет к произвольному перераспределению богатства, заставляет людей предпринимать дорогостоящие усилия, чтобы защитить себя от потерь и — что, вероятно, опаснее всего — приводит к нарастанию взаимного недовольства, которое в конце концов может разрушить способность членов общества к сотрудничеству. В тоже время, люди находят способы защиты от медленной, постоянной инфляции.

Издержки защиты. Существенными реальными издержками инфляции являются те усилия и ресурсы, которые люди затрачивают на «борьбу» с ней.

Инфляция и социальные конфликты. Однако наиболее серьезным последствием инфляции для такого общества, как наше, возможно, является тот ущерб, который она наносит нашему взаимному доверию и добре.

Что происходит во время спада? «Спад» буквально означает падение прежних темпов роста совокупного объема производства. Издержки спада — это главным образом издержки неоправдавшихся ожиданий. Если мы потеряем из вида связь между спадом и неоправдавшимися надеждами, мы можем не заметить принципиальную роль, какую неопределенность играет в возникновении спада, и в результате примем за лекарство от спада как раз те средства, которые скорее усугубят болезнь.

Издержки и причины спадов, пожалуй, лучше описывать через понятие «дохода». Именно потеря дохода больше всего разочаровывает производителя, и именно снижение дохода заставляет его сдерживать расширение производства. Сокращение производства фирмами ниже того уровня, который первоначально планировался, нередко приводит к увольнению рабочих и безработице.

Когда безработица становится проблемой? Наличие какого-то числа безработных ни у кого не вызывает беспокойства, поскольку не является проблемой. Но какое это число? Какой уровень безработицы является допустимым?

Занятые, незанятые и безработные. Источником данных о безработице служит текущее обследование населения — выборочное обследование семей, которое проводит Бюро переписей. Выборка охватывает около 60 тыс. семей, опрашиваемых ежемесячно и подобранных таким образом, чтобы представлять все население страны. (Вопреки распространенному мнению, данные по безработице не формируются на основе обращений за пособиями по безработице.) Чтобы попасть в выборку, человек, прежде всего, должен принадлежать к неинституциональному

населению. Это все те, кто достиг возраста 16 лет и старше и не находится при этом в государственных институтах, таких, как тюрьма или больница. Неинституциональное население разбивается затем по категориям: занятые, безработные и несамодеятельное население (рис. 12).

### Неинституциональное население

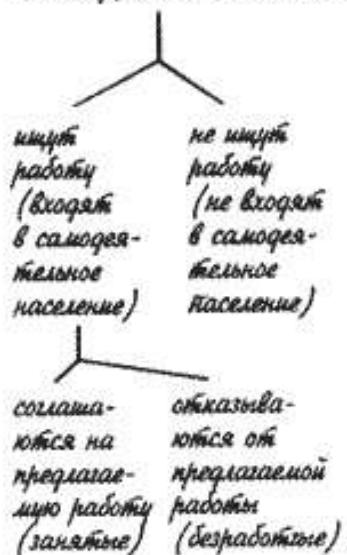


Рис. 12. Классификация на занятых, незанятых и безработных

Решения, принимаемые на рынке рабочей силы. Утверждение, что люди решают стать безработными, первоначально кажется противоречащим самому понятию безработицы. Говоря, что безработица является результатом добровольного выбора, мы отнюдь не предполагаем, что все имеют хорошие возможности для выбора или что безработным нравится их положение.

Определение Бюро статистики труда (БСТ) совершенно ясно говорит нам о том конкретном выборе, который создает статус «безработного»: 1) решение начать активные поиски работы и 2) решение отказаться от предложенной работы. Совершенно очевидно, что и то, и другое решение человек принимает сам. Рост уровня безработицы отражает не растущую нехватку рабочих мест, а скорее изменения в оценке, ожидаемых выгод и издержек, с которыми связано поступление на работу или ее поиски.

Издергки и решения. Нам следует осторегаться обобщений. Как издергки поступления на работу, так и издергки отказа от нее для разных людей будут весьма различными в зависимости от таких факторов, как: квалификация, стаж, возраст, обязательства перед семьей, другие источники дохода и даже ценностные ориентации и взгляды тех, чьим мнением данный человек дорожит. Издергки, связанные с началом и продолжением работы, для большинства подростков высоки и имеют тенденцию возрастать, а издергки продолжения поисков работы относительно низки. Должны ли мы после этого удивляться или беспокоиться, узнав, что уровень безработицы среди молодых людей в возрасте от 16 до 19 лет составлял в 1985 г. 18,6%? Поскольку основные издергки безработицы связаны с уменьшением доходов, все, что сугубит их сохранение в период отсутствия работы, должно увеличивать уровень безработицы. Так, существенное расширение с 60-х годов различных государственных пособий по социальному обеспечению, безусловно, способствовало росту безработицы.

Ожидания и реальность. Безработица — это не просто нечто, обрушающееся на человека, подобно удару молнии. Во время спада спрос на труд уменьшается, и это вызывает рост безработицы. Оживление после спада увеличивает спрос на труд, и безработица уменьшается. Но из этого не следует, что безработицу можно полностью объяснить недостаточным спросом на труд. Уровень безработицы складывается из целого комплекса решений, которые принимаются и теми, кто предлагает, свой труд, и теми, кто предъявляет на него спрос, причем все они учитывают и ожидаемые издергки отказа от альтернативных возможностей в результате своих решений.

Не существует однородной массы безработных, несущих одинаковое бремя безработицы. Не существует постоянной величины, за пределами которой безработица начинает представлять собой серьезную проблему. Не существует единой политики, пригодной для уменьшения всех видов

безработицы. Не существует четкой границы, отделяющей безработных от тех, кто просто «не работает».

## Глава 16. Совокупный спрос и совокупное предложение

Валовой национальный продукт (ВНП) представляет собой рыночную ценность всех конечных благ, произведенных во всей стране в течение года. Учитываются только конечные блага, чтобы минимизировать повторный счет. Если бы Бюро экономического анализа добавляло к ценности автомобилей, произведенных в данном году, ценность листового проката, то ценность последнего оказалась бы учтено дважды. Во-первых, когда он был продан сталелитейными компаниями производителям автомобилей и, во-вторых, как составная часть розничной цены автомобиля.

ВНП может также рассматриваться и рассчитываться как национальный доход. Национальный доход — это сумма всех выплат участникам процесса производства: собственникам труда, капитала и других ресурсов. ВНП можем измерять тремя способами, которые должны дать один и тот же результат при отсутствии ошибок в расчетах: 1) как сумму добавленных ценностей, присоединяемых в ходе производства конечных благ каждым производителем в течение года; 2) как сумму доходов, полученных в форме зарплаты, процента, ренты и прибыли теми, кто в течение года использовал свои ресурсы для производства; 3) как сумму расходов на конечные блага, приобретаемые потребителями, фирмами и правительством, а также иностранцами, за вычетом того, что последние нам продают.

Пределы использования статистики национальных счетов. Никогда не путайте валовой национальный продукт с благосостоянием нации. (См., например, [ВВП ≠ качеству жизни](#).) Концепция ВНП столь условна, в ней столько произвольных допущений и исключений, что ее нельзя использовать для сравнения благосостояния различных стран. Самое большее, о чем можно судить по ВНП, — так это о том, развивается ли мы быстрее или медленнее.

Например, электричество, производимое работающей на угле теплоэлектростанцией, включается в ВНП. Когда же нанимают рабочих для устранения копоти, появившейся в результате работы электростанции, то это еще одна добавка к ВНП. Очевидно, что здесь имеет место лишний счет. Если говорить о благосостоянии, то было бы правильнее вычесть издержки на очистительные работы из ценности выработанной электроэнергии.

Системы ведения счета полезны, но они неизбежно таят в себе недостатки, и это нужно иметь в виду всем, кто их использует. А хорошая жизнь — это нечто гораздо большее (или гораздо меньшее?), чем просто сумма ценностей, учитываемых в национальных счетах.

Номинальный и реальный валовой национальный продукт. Бюро экономического анализа вычисляет для каждого периода ту величину, которую ВНП составлял бы при неизменных ценах. Методика, которую оно использует, основана на подсчете объема производства текущего года в ценах более раннего — базисного года. В настоящее время (книга написана в 1985 г.) в качестве базисного используется 1982 г. Реальный валовой национальный продукт — это ценность всех произведенных за год конечных благ, выраженная в неизменных ценах, т.е. в ценах базисного года.

Дефлятор ВНП. Номинальный ВНП, деленный на реальный ВНП, представляет собой дефлятор ВНП. Однако это не самый известный показатель. Первенство здесь принадлежит индексу потребительских цен, измеряющему изменения цены благ, покупаемых типичным городским жителем.

Совокупное предложение и совокупный спрос. Идея о несовместимости инфляции и спада могла бы легко прийти в голову любому, кто начал бы рассматривать эти проблемы с помощью кривых спроса и предложения. Предположим, мы используем реальный ВНП как показатель количества благ ( $Q$ ) и дефлятор ВНП — как показатель их средней цены ( $P$ ). Теперь мы могли бы провести две кривые — совокупного предложения и совокупного спроса. В действительности нас не волнует абсолютный уровень  $Q$  и  $P$ . Нас интересуют темпы их изменений. Поэтому на рис. 13 мы разметили оси, обозначив годовые темпы изменений цен и реального ВНП. Кривые проведены таким образом, что «равновесие» экономики в целом достигается при нулевом темпе прироста цен и 4%-ном темпе роста реального ВНП.

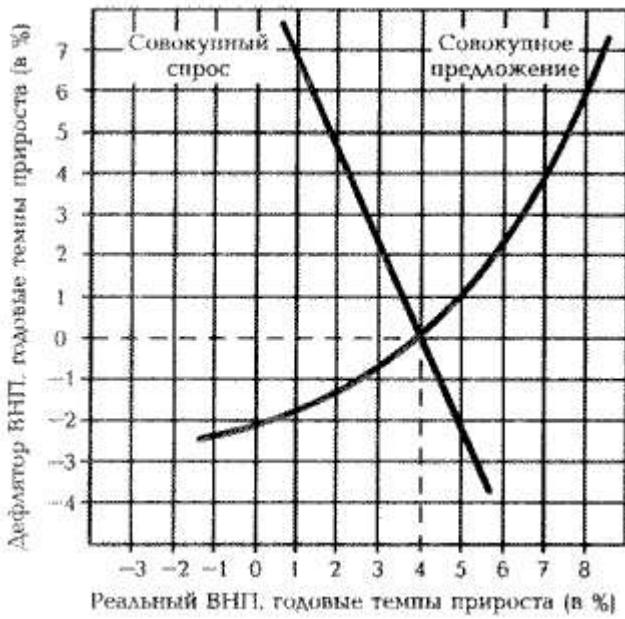


Рис. 13. Гипотетические кривые совокупного спроса и совокупного предложения для экономики, в которой полная занятость возможна при стабильных ценах

Если предположить, что при 4%-ном приросте ВНП достигается «полная занятость» (как бы она ни определялась), то наши гипотетические кривые будут описывать экономику в условиях полной занятости и при отсутствии инфляции. Подчеркнем, что в этой системе инфляция и спад не являются взаимоисключающими. Они могли бы иметь место одновременно при сдвиге влево кривой совокупного предложения.

Теория совокупного спроса. Многие экономисты, видимо, считали, что задача политиков состоит в том, чтобы определить приемлемое сочетание инфляции и безработицы и придерживаться его, регулируя совокупный спрос. Политики, вероятно, были бы не прочь разнообразить представленное им меню и кроме комбинаций инфляции-безработицы попробовать воздействовать и на кривую совокупного предложения. Это можно было бы сделать, борясь с картелями, устранивая законодательные ограничения на конкуренцию в стране и за ее пределами, расширяя систему подготовки кадров, совершая процесс распространения информации. В общем, предпринимая все, что придает ресурсам большую мобильность. Но это была долгосрочная программа, мало привлекавшая экономистов, внимание которых было сосредоточено на проблемах спада, инфляции и безработицы.

События 70-х годов — сильная инфляция в сочетании с глубоким спадом и высоким уровнем безработицы — заставили усомниться в правильности прежнего образа мыслей. Некоторые экономисты предположили, что применять концепцию спроса и предложения для анализа совокупного выпуска и общего уровня цен было бы неверно. Падение цены отдельного товара обычно ведет к росту величины спроса. Однако не очевидно, что верное для отдельного блага будет верным по отношению ко всей совокупности благ. Если падают цены всех благ, это означает лишь увеличение ценности денег. Почему это должно побуждать людей больше покупать? В убывающей кривой совокупного спроса заложено меньше смысла, чем казалось при ее построении.

Агрегирование в подобных случаях может лишь скрывать то, что происходит в действительности.

Имеется еще одна сложность, которую мы пока не учли: совокупные спрос и предложение зависят друг от друга — в отличие от спроса и предложения по отдельным товарам. Многие экономисты до начала 30-х годов отвергали любую попытку объяснить инфляцию и спад через взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения на том основании, что совокупное предложение всегда порождает точно такой же совокупный спрос. Совокупный доход всегда увеличивается точно таким же темпом, что и общий объем производства, по той простой причине, что это две стороны одного и того же процесса. Все это верно, за исключением того, что совокупный спрос с необходимостью будет равен объему производства. Что если люди предпочут не тратить часть своего дохода? Не может ли решение сберечь часть дохода сократить совокупный спрос ниже уровня

совокупного выпуска? Совокупный спрос не обязательно равен совокупному доходу. Все зависит от того, что люди делают с той частью дохода, которую они сберегают.

Люди обычно инвестируют свои сбережения. Они пускают их в оборот. Если люди сами не приобретают капитальные блага на сберегаемую часть дохода, они вкладывают их в финансовые активы (акции, облигации, сберегательные счета) и таким образом передают свои сбережения тем, кто покупает капитальные блага. Адам Смит лаконично сформулировал эту идею: «То, что сберегается в течение года, также регулярно потребляется, как то, на что тратится доход в течение года; просто это делает другая категория людей».

Экономической функцией государства было не стимулировать спрос, а сохранять стимулы к хозяйственной деятельности, обеспечивая, прежде всего, защиту собственности. А раз это обеспечено, то естественное желание людей улучшить свои жизненные условия должно было бы побудить их производить, сберегать, инвестировать и таким образом способствовать непрерывному росту производства. Потребление же — т.е. то, что лежит на стороне спроса, должно было бы развиваться само собой.

Куда мы двинемся дальше? В период Великой депрессии эта оптимистическая вера была похоронена. В 30-х годах стало очевидным, что спрос не всегда развивается «сам по себе». В результате появились новые экономические концепции и новая экономическая политика, озабоченные поддержанием совокупного спроса. Теория совокупного спроса процветала много лет, до тех пор, пока опыт 70-х годов отчетливо не обнажил ее наиболее серьезные недостатки, после чего произошло возрождение интереса к влиянию факторов предложения на экономический рост и стабильность цен.

Некоторые исследователи применяют кривые совокупного спроса и предложения при изучении взаимосвязи инфляции и спада. Экономисты, пользующиеся этими понятиями, часто рассматривают совокупное предложение как нечто «заданное» институциональными и социальными факторами. После чего они концентрируют внимание на проблеме регулирования совокупного спроса, чтобы из тех вариантов, которые возможны при данной функции предложения, получить наилучшее сочетание уровня занятости и темпов роста цен. Совокупный спрос и совокупное предложение — это абстракции, возможно, слишком общие, чтобы быть полезными. Под ними скрываются взаимосвязи, важные для понимания инфляции и спада.

Если совокупный доход и совокупный выпуск являются двумя сторонами одной медали, как это следует из статистики национальных счетов, то совокупный спрос и совокупное предложение, вероятно, слишком взаимозависимы, чтобы быть полезным аналитическим инструментом.

Некоторые экономисты считают, что и спады, и инфляция вызываются изменениями количества денег, имеющихся у населения, и что, стабилизируя темпы роста денежной массы, государство может внести наиболее существенный вклад в стабилизацию экономики. Другие экономисты отводят деньгам менее важное место среди причин, вызывающих нестабильность, и считают, что государство должно использовать и другие средства в борьбе с инфляцией и спадами.

## Глава 17. Предложение денег

Деньги играют три важных роли: счетной единицы, средства обращения и ликвидности.

«Средство обращения» — это в буквальном смысле вещь-посредник, которой пользуются в процессе обмена одного блага на другое. Альтернативой средству обращения является натуральный (бартерный) обмен, т.е. обмен имеющихся в нашем распоряжении благ непосредственно на те блага, которые мы хотим получить. Наиболее широко употребляемым средством обращения являются не наличные деньги, а кредиты, выдаваемые под вклады в коммерческих банках, которые обычно называют текущими (чековыми) счетами, но официально они именуются бессрочными депозитами, или вкладами до востребования, поскольку их можно изъять или перевести в другое место по первому требованию владельца. По мере того как кредитные карточки распространяются все шире, люди носят с собой все меньше наличных денег и оплачивают большую часть покупок ежемесячно выписываемыми чеками. Наличность могла бы полностью исчезнуть, при том что мы вовсе не перестали бы использовать деньги в качестве средства обращения.

Деньги как ликвидность. При соответствующих обстоятельствах любое имущество можно обменять на другие блага. Следует ли поэтому любое благо считать частью денежной массы? Отличительной характерной чертой денег является их ликвидность. Деньги — это ликвидное (легкореализуемое) имущество. Ликвидность какого-либо имущества непосредственно связана с издержками его обмена на другие виды имущества. Имущество, издержки обмена которого на любое другое имущество равны нулю, является абсолютно ликвидным. Имущество, которое вообще нельзя обменять, потому что никто другой не захочет дать что-либо взамен, будет абсолютно неликвидным (пример — ваша зубная щетка). Насколько ликвидным должно быть имущество, чтобы его можно было считать деньгами? Оказывается, это весьма трудный вопрос, по которому нет согласия даже среди специалистов.

Как деньги создают богатство. Преимущества использования денег, по сравнению с натуральным обменом, огромны. Издержки обмена были бы намного больше, а общественное богатство вследствие этого намного меньше, если бы не существовало денег, значительно облегчающих весь этот процесс. В обществе, ограниченном натуральным обменом, резко уменьшилась бы специализация производства. И, разумеется, люди лишились бы тех выгод, которые проистекают из систематического и широкого использования их сравнительных преимуществ. Возникновение и развитие различных типов денежных систем почти во всех известных нам обществах (даже если условия для этого были крайне неблагоприятными) является красноречивым свидетельством выгод, которые дает использование общепринятого средства обращения.

Определение размеров денежной массы. Денежная масса в узком смысле (M1): наличные деньги в обращении, чековые вклады и дорожные чеки. Денежная масса в широком смысле (M2), получается добавлением к M1 сберегательных вкладов, срочных вкладов величиной менее 100 000 долл., акций инвестиционных фондов открытого типа и некоторых других относительно незначительных компонентов, названия которых вряд ли представляют для вас какой-либо интерес. При помощи M2 пытаются измерить запас высоко ликвидного имущества (активов), которым владеет население.

Выдача ссуд коммерческими банками и создание денег. Денежная масса увеличивается, когда коммерческие банки выдают ссуды своим клиентам, и уменьшается, когда клиенты возвращают ссуды, полученные от коммерческих банков. Банк может выдавать новые ссуды и создавать тем самым деньги только в том случае, если у него есть свободные резервы, т.е. резервы, превышающие установленную законом минимальную сумму, которую банк обязан держать. И ФРС (так часто называют руководство Федеральной резервной системы) обладает властью увеличивать или уменьшать резервы банковской системы.

Повсюду в коммерческой банковской системе, по мере того как чеки, выписанные заемщиками, депонируются получателями платежей, к избыточным резервам коммерческих банков добавляются новые суммы. Доллар первоначальных избыточных резервов может создать несколько долларов дополнительных денег, поскольку банки превращают свои избыточные резервы в активы, приносящие процент. Коммерческие банки не могут безгранично создавать новые деньги из данного объема новых резервов. Из всего этого должно быть ясно, что избыточные резервы и спрос на банковские ссуды со стороны удовлетворяющих банки заемщиков являются двумя основными факторами, от влияния которых зависит расширение денежной массы. Поэтому ФРС может оказывать воздействие на рост денежной массы, либо изменяя резервные требования, либо каким-то образом изменяя объем банковских резервов в долларах.

Что делает ФРС, когда необходимо добиться расширения или сужения денежной массы? Наиболее мощным средством воздействия, которое к тому же создает условия для использования всех остальных инструментов, является право устанавливать резервные требования. Но изменение резервных требований обычно рассматривается руководством ФРС как грубый прием, не пригодный для тонких хирургических операций по денежному регулированию. Руководство ФРС предпочитает поэтому воздействовать на величину резервов, оставаясь в рамках уже сложившихся норм резервирования. Как это делается? Если совсем коротко, то ФРС создает и уничтожает резервы таким же образом, каким коммерческие банки создают и уничтожают деньги, т.е. расширяя или сокращая выдачу ссуд. ФРС может предоставить ссуду непосредственно коммерческому банку. Она делает это, увеличивая сумму на резервном счете банка. Ставка процента, по которой выдаются такие ссуды, называется учетной ставкой.

Обычно ФРС добивается своих целей — покупая и продавая ценные бумаги правительства Соединенных Штатов посредством операций на открытом рынке. В настоящее время портфель государственных ценных бумаг ФРС составляет почти 200 млрд. долл. Когда ФРС увеличивает его, покупая ценные бумаги через дилеров по операциям с государственными облигациями, она выписывает со своего собственного счета чеки на сумму купленных ценных бумаг. Эти чеки депонируются в коммерческих банках. Когда эти банки направляют их в свой федеральный резервный банк, на их резервные счета переводятся дополнительные суммы.

Весь этот процесс может происходить и в противоположном направлении. ФРС может потребовать возврата кредита у банков-членов или продать часть государственных ценных бумаг, уже имеющихся в ее портфеле. Это приведет к сокращению резервов коммерческих банков. Например, когда ФРС продаст государственную облигацию стоимостью в 1000 долл., она в конце концов оказывается в руках кого-либо, кто заплатит чеком дилеру по операциям с облигациями. Но дилер, в свою очередь, заплатит чеком ФРС, и эта сумма будет снята с резервного счета того банка, на который выписан чек. Это уничтожит определенную часть резервов банковской системы.

Чрезмерным упрощением было бы предполагать, что в распоряжении ФРС находится кредитно-денежный тормоз и кредитно-денежный акселератор, при помощи которых она может изменять размеры денежной массы так же быстро и надежно, как вы набираете или сбрасываете скорость на своем автомобиле. Предписываемые законом резервы фактически не выполняют каких-либо существенных резервных функций. Резервные требования в наши дни являются главным образом ограничителями возможностей системы коммерческих банков увеличивать денежную массу.

Финансовой паники не было в Соединенных Штатах уже в течение 50 лет. Однако причина этого почти никак не связана с уровнем банковских резервов. Клиенты банков больше не бросаются изымать свои вклады при малейшем слухе о финансовых неприятностях, потому что теперь их вклады застрахованы Федеральной корпорацией по страхованию депозитов (ФКСД). Учреждение ФКСД, возможно, было одной из наиболее удачных реформ 30-х годов, направленных на стабилизацию экономики. Определенную роль в этом сыграли и изменения в характере деятельности ФРС по сравнению с 1930 г. ФРС теперь ясно осознает, что она должна обеспечивать краткосрочную ликвидность банковской системы независимо от того, какие суммы банки держат в данный момент в качестве резервов. Поэтому в наши дни банк может удовлетворить любой спрос на наличность, как бы велик он ни был, получив дополнительную наличность от ФРС.

Если резервы в действительности не являются резервами, то чем же тогда обеспечиваются деньги? Разве у денег не должно быть никакого обеспечения? Принципиально важными для сохранения ценности денег являются ограниченная доступность и уверенность в том, что их предложение останется ограниченным. Информированные люди хотели бы, чтобы мы вернулись к настоящему золотому стандарту, при котором денежные знаки можно было бы обменивать на золото по какому-то фиксированному курсу. И это не потому, что они считают необходимым дать деньгам обеспечение, а потому, что не доверяют государственным службам денежного регулирования.

Если бы правительство было обязано поддерживать обратимость вкладов до востребования в наличные деньги, а наличных денег — в золото по установленным обменным курсам, то ограниченная доступность золота резко уменьшила бы возможности увеличивать денежную массу. Действительно, правительства нередко испытывают искушение, особенно в военное время, создать дополнительные деньги для финансирования своих расходов, не прибегая к такому болезненному средству, как открытое повышение налогов. И они не всегда могли устоять перед искушением. Следствием этого чаще всего была инфляция — более скрытый, но вряд ли более справедливый способ финансирования государства.

Деньги — это общественный институт, который увеличивает богатство, снижая издержки обмена и способствуя большей специализации в соответствии с имеющимися у людей сравнимыми преимуществами.

## Глава 18. Теория совокупного спроса: монетаристский и кейнсианский подходы

Монетаристы утверждают, что изменения количества денег влияют на совокупный спрос, и это является главной причиной нестабильности уровня цен и совокупного производства. Не все

экономисты согласны с этой точкой зрения. В 30-е годы под влиянием идей Джона Мейнарда Кейнса многие из них пришли к выводу, что совокупный спрос ведет себя крайне нестабильно независимо от каких-либо предшествующих изменений количества денег. Поэтому экономисты-кейнсианцы придавали контролю над денежной массой гораздо меньшее значение, чем монетаристы. Они видели корни нестабильности в других явлениях.

И монетаристы, и кейнсианцы придают главное значение совокупному спросу. Поскольку и те, и другие теоретики видят путь к стабильности в контроле над совокупным спросом, мы можем дать им общее название: теоретики совокупного спроса. В этой главе мы покажем, по каким пунктам их мнения сходятся, а по каким — расходятся. Начнем с монетаристов.

Основной принцип монетаристов — стабильный спрос на деньги. Если мы учтем два обстоятельства: 1) «деньги» — это не то же самое, что «доход»; и 2) человек предъявляет спрос на деньги — чтобы их иметь, а не «тратить».

Различия между запасами и потоками (рис. 14). Мы никогда не поймем очень важного понятия «спрос на деньги», если отождествим «деньги» и «денежный доход». Денежный доход — это поток, и определять его можно только за какой-то период времени: 4 долл. в час, 800 долл. в месяц, 12 тыс. долл. в год. Сами же деньги — это запас, т.е. некоторое количество, существующее в данный момент. Размеры этого запаса день ото дня колеблются — мы можем измерить его лишь на определенный момент времени, тогда как размер потока можно измерить только за период времени.



Рис. 14. Поток и запас

Люди увеличивают свой денежный запас, либо сокращая расходы, так чтобы они стали меньше доходов, либо обменивая свои неденежные активы на деньги. Люди сокращают свой денежный запас, либо увеличивая расходы, так чтобы они стали больше доходов, либо обменивая свои деньги на другие активы.

Зачем нужны денежные резервы? Разве не верно, что деньги полезны нам только тогда, когда мы их тратим? Нет, не верно. Деньги, действительно, полезны, когда их тратят, и это главная причина, в силу которой люди хранят их у себя. Почему же люди не тратят сразу весь свой доход и не держат свои денежные запасы на нуле? Очевидно, они не поступают так потому, что владение деньгами приносит им пользу большую, чем издержки по их хранению. Эта польза, попросту говоря, состоит в гибкости, свободе маневра, которая у владельца денег выше, чем у владельца любого другого товара. Слово «гибкость» есть синоним — ликвидности. Актив, который можно в любое время обменять по полной стоимости на любой другой, является абсолютно ликвидным активом. Деньги, по определению, самый ликвидный актив. Спрос на деньги — это спрос на ликвидность.

Величина денежной массы в любой момент времени всегда равна сумме всех денежных запасов, которые находятся в данный момент у населения. Но фактические денежные запасы могут не совпадать с желаемыми. Рост покупок будет продолжаться до тех пор, пока у людей на руках будет больше денег, чем они хотят иметь. Количество денег, которое население желает и старается иметь на руках, есть определенная устойчивая доля денежных доходов или расходов.

Монетаристы не утверждают, что количество денег, которое хочет иметь на руках население, совершенно не зависит от доходности финансовых активов. Если доход, который можно получить от владения надежными и ликвидными финансовыми активами, растет, то растет и альтернативная стоимость, связанная с хранением на руках наличных денег. А если издержки владения деньгами

взрастут, люди захотят уменьшить свои денежные запасы. Монетаристы просто не верят, что этот фактор может оказывать определяющее воздействие на ту долю доходов или расходов, которую население захочет оставить у себя в форме денег. Следовательно, все это никак не подрывает их основной постулат, согласно которому желаемый населением денежный запас составляет некоторую устойчивую долю номинального валового национального продукта. Спрос на деньги зависит от их ожидаемой ценности. Если люди решат, что она понизится, они не захотят держать денежные запасы.

Насколько справедлив тезис монетаристов? В ответе на этот вопрос и состоит одно из главных различий между ними и кейнсианцами. К сожалению, вопрос этот весьма сложен. Если, как утверждают монетаристы, спрос на деньги — величина устойчивая, то, пока центральный банк поддерживает их стабильное предложение, совокупный спрос также будет устойчивым.

Следовательно, задача центрального банка состоит в том, чтобы поддерживать устойчивые, умеренные и предсказуемые темпы роста банковских резервов и предложения денег. Если же спрос на деньги подвержен внезапным и резким изменениям, это означает, что экономике изначально присуща неустойчивость. Совокупный спрос будет испытывать значительные и непредсказуемые изменения, в результате чего уровень цен и физический объем производства, скорее всего, также будут двигаться опасными скачками. В этом случае имеет смысл обратиться за помощью к правительству, чтобы оно погасило дестабилизирующие изменения совокупного спроса, порождаемые частным сектором. В монетаристской драме роль злодеев всегда отводится лицам, управляющим предложением денег.

В 30-е и последующие годы экономисты переосмыслили природу спадов. Один человек сыграл в этом настолько важную роль, что его имя оказалось неразрывно связанным с возникшей «новой экономической теорией». Это был английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883-1946) автор изданной в 1936 г. книги «Общая теория занятости, процента и денег». «Общая теория» (будем называть ее сокращенно, как это обычно и делается), по общему мнению, представляет собой весьма невразумительное и плохо построенное произведение (см. [Джон Мейнард Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег](#); следует заметить, что я не справился с его прочтением, хотя и смог написать неплохой конспект, найдя в инете очень толковую статью).

Кейнс считал, во-первых, что традиционный подход экономистов к проблеме спадов, по сути дела, игнорировал саму эту проблему [т.е., не рассматривал спады, поскольку они не вписывались в существующую теорию] и, во-вторых, что экономика современных промышленно развитых стран, таких как Великобритания или Соединенные Штаты, вовсе не склонна автоматически двигаться к полной занятости. Теория, которую критиковал Кейнс, была теорией упорядоченной координации. Но если спады случаются в результате поломки координирующего механизма, то совершенно ясно, что нам не приходится ждать их удовлетворительного объяснения и средств борьбы с ними от теории, которая исходит из того, что механизм работает нормально.

Вневременной равновесный подход, свойственный традиционной экономической теории, в духе которой воспитывался Кейнс, не давал возможности исследовать этот идущий ощущью поиск нового равновесия. В его рамках предполагалось, что, если старое равновесие будет нарушено, произойдет мгновенный скачок к новому равновесию. Но если причины спадов возникают именно тогда, когда экономика выходит из состояния равновесия, значит, традиционная теория действительно игнорирует всю эту проблему.

В «Общей теории» Кейнс попытался объяснить экономические спады последствиями неопределенности и длительности приспособления. Это побудило его сосредоточить свое внимание на движении совокупного спроса. Источник нестабильности — инвестиции. Первопричиной колебаний совокупного производства и дохода являются в системе Кейнса изменения величины желаемых инвестиционных расходов.

Инвестировать — значит купить какое-то благо ради того дохода, который мы от него ожидаем в будущем. В этом смысле, инвестиции являются одной из четырех составляющих совокупной величины расходов, на которые покупается ВНП, — наряду с потребительскими расходами населения, государственными закупками новых товаров и услуг и чистым экспортом. В теории Кейнса инвестиции играют чрезвычайно важную роль в возникновении спадов, поскольку они гораздо менее устойчивы, чем потребительские расходы.

Непрерывно меняющиеся условия, воздействуя на ожидания инвесторов, могут по очереди порождать откладывание и ускорение инвестиций. Являются ли колебания затухающими? Смягчает или усиливает экономическая система первоначальные последствия от изменений расходов на инвестиции? Кейнс считал более вероятным, что — по крайней мере, в развитых капиталистических странах — система будет усиливать возникающие нарушения и вряд ли сможет самостоятельно оправиться от спада.

Давайте перечислим некоторые стабилизирующие силы, которые, как предполагалось, должны были смягчать спад и подготавливать оживление, а затем посмотрим, почему Кейнс сомневался в их эффективности. Одной из таких сил является падение цен. Если цены будут снижаться, отложите покупку, пока товары не подешевеют. Если цены уже упали, покупайте сейчас, пока товары дешевы. Сокращение инвестиционных расходов означает также, что уменьшится спрос на займы, что, в свою очередь, понижает процент по ним. Но падение процента увеличивает стимулы к инвестированию. Некоторые инвестиционные проекты, которые ранее решено было отложить, теперь будут осуществлены из-за улучшения условий кредитования. В результате совокупные инвестиции возрастут, и это будет способствовать оживлению. Кейнс имел основания подозревать, что ни одна из этих стабилизирующих сил не сможет оказать достаточного воздействия, особенно в богатой, промышленно развитой стране.

Прежде всего, цены могут не упасть, хотя спрос и сократится. Власть над рынком крупных продавцов, стремление профсоюзов закрепить ставки заработной платы, существование долгосрочных контрактов — все это препятствует понижению цен. А если цены не снижаются, то сокращение совокупного спроса не приведет к росту покупательной способности денег и скажется лишь в падении производства. Другое выражение: денежные суммы на руках у населения возрастают по мере сокращения расходов лишь при прочих равных условиях. Но условия не остаются «равными», если доход сокращается тем же темпом, что и расходы. А ведь падение производства и предполагает одновременное сокращение доходов, поскольку люди получают доход от продаж того, что они произвели. Если при падении ВНП денежная масса не изменится, то отношение денежных запасов населения к его доходам, конечно, возрастет, но это вовсе не обязательно означает, что население будет иметь больше денег, чем оно предпочло бы иметь. Отсюда еще одно сомнение Кейнса: спрос на деньги может существенно увеличиться, поскольку население предвидит наступление спада и ожидает, что ценность денег возрастет.

Снижение процентных ставок и других издержек, которое обычно следует за спадом, действительно способно подстегнуть инвестиции и производство. Но достаточно ли этого, чтобы победить порожденные спадом пессимистические ожидания? Способно ли снижение процентных ставок на один пункт стимулировать предпринимателей, которые боятся, что на их продукцию не будет спроса? Во время спада может возникнуть кризис доверия, который резко увеличивает спрос на деньги и таким образом усугубляет спад. Центральному банку может быть нелегко удовлетворить этот спрос или побудить людей расходовать свои праздно лежащие денежные запасы. Будет ли понижение процентных ставок во время спада достаточно глубоким и быстрым, чтобы компенсировать нарастающий пессимизм инвесторов?

Если экономика начала скользить к спаду, то реакция на изменившиеся обстоятельства потребителей, инвесторов и производителей вовсе не обязательно вернет ее к состоянию полной занятости. Напротив, экономика может неопределенно долгое время пребывать в таком положении, когда объем производства намного ниже производственных мощностей, а уровень безработицы высок.

Кейнс любил подчеркивать важность своей теории для анализа сбережений. С точки зрения кейнсианского подхода, накопление сбережений вовсе не является безусловным благом, как предполагали экономисты ранее. Если намечаемый объем инвестиций падает, а люди пытаются удержать норму сбережений на прежнем уровне, то потребительские расходы не смогут в достаточной степени компенсировать сокращение совокупного спроса. Результат известен — непроданные товары, падение производства и доходов. Это будет продолжаться до тех пор, пока снижение доходов не заставит сберегателей сократить свою норму сбережений до того уровня, который согласны израсходовать инвесторы. Это, по сути дела, переворачивает традиционный постулат о том, что высокая норма сбережений есть необходимое условие для высокой нормы инвестирования.

Долгое время одним из фундаментальных принципов экономической науки было убеждение, что доход и богатство нации растут приблизительно в том же темпе, что и запас ее капитала. Инвестирование способствует накоплению запаса капитала. Отсюда, чем выше норма инвестиций, тем выше темп экономического роста, быстрее увеличивается национальный доход и повышается уровень жизни. Но что же определяет относительный уровень инвестиций? Традиционный ответ гласил: уровень сбережений. Общество не может производить капитальные блага, если оно не изымает часть своих ресурсов из производства потребительских благ. Бережливые воздерживаются от немедленного потребления, и либо сами покупают капитальные блага, либо передают часть своего дохода другим людям, которые это делают. Без сбережений не может быть инвестиций.

Два следствия экономического роста, по мнению Кейнса, превращают бережливость в сомнительную добродетель. С одной стороны, в ходе продолжающегося накопления капитала все наиболее выгодные возможности для инвестирования оказываются использованными. Дальнейший прирост капитала направляется на осуществление проектов, обещающих инвестору более низкую норму дохода. Следовательно, по мере экономического роста ослабляются побудительные мотивы к инвестированию. С другой стороны, растут стимулы к сбережениям.

Сбережения, как утверждал Кейнс, зависят прежде всего от дохода. По мере роста дохода люди будут сберегать больше, причем сберегаемая доля дохода тоже будет иметь тенденцию к повышению. Поскольку экономический рост увеличивает доходы населения, он увеличивает тем самым и долю дохода, которую люди склонны сберегать. Отсюда следует вывод, что в богатых, промышленно развитых странах стремление сберегать всегда будет обгонять стремление инвестировать. Но если население хочет сберегать больше, чем инвесторы хотят расходовать, то сберегатели потерпят неудачу. Их планы окажутся нарушенными потому, что недостаточный совокупный спрос приведет к сокращению производства и росту безработицы. И это будет продолжаться до тех пор, пока упавшие доходы сберегателей не заставят их привести свои сбережения в соответствие с инвестиционными планами инвесторов.

«Теоретики совокупного предложения» настаивают на том, что увеличить инвестиционные расходы можно лишь увеличивая стимулы к сбережениям. Кейнс: спрос рождает предложение. «Теоретики совокупного предложения»: предложение рождает спрос. Все это возвращает нас к вопросу о координации. Кейнс опасался, что система не «сработает» и не сможет скординировать решения сберегателей и инвесторов. Он опасался, что в промышленно развитых странах возникнет хронический недостаток спроса, который приведет к высокому уровню безработицы. Однако кроме мрачного диагноза Кейнс предложил и рецепт для лечения. Если частный сектор не хочет инвестировать столько, сколько нужно для полной занятости, государство должно предпринять меры для заполнения бреши.

## Глава 19. Фискальная и денежная политика

У правительства есть два набора инструментов, с помощью которых оно может воздействовать на совокупный спрос: фискальная и денежная политика. Фискальная политика — это бюджетная политика. Здесь мы можем определить ее как политику, направленную на регулирование и предотвращение нежелательных изменений совокупного спроса посредством планируемых изменений государственных расходов и налогов. Денежная политика — это политика, предотвращающая нежелательные колебания совокупного спроса через планируемые изменения резервов коммерческих банков или их резервных нормативов.

Эксперименты убедили наблюдателей, что денежная политика, хотя, может быть, и бессильная против глубоких спадов, вполне способна оказывать благоприятное воздействие на экономику во время неглубоких спадов. Экономисты, не согласные с кейнсианским диагнозом и предписаниями фискальной политики, пришли к выводу, что в 30-е годы ФРС совершила грубейшие ошибки. Прежде всего, она допустила крах банковской системы и приостановку предложения денег после 1929 г., а затем не смогла обеспечить стабильного прироста денежной массы. Ничего удивительного, что потребители и инвесторы впали в отчаяние и принялись наращивать свои ликвидные резервы, как только получили такую возможность.

Как финансировать дефицит. Дефицит можно финансировать только с помощью займов. Если федеральный бюджет сводится с дефицитом, Казначейство обязано взять в долг сумму, равную

превышению государственных расходов над налоговыми поступлениями. Где ему занять эти деньги? Можно, если это разрешает закон, занять их прямо у ФРС. Она просто увеличит сумму на текущем счете Казначейства в обмен на государственные ценные бумаги. Затем, по мере того как Казначейство тратит эти средства, они поступают на банковские счета или в кошельки поставщиков оружия, идут на выплату пособий по социальному обеспечению, на зарплату государственным служащим и всем прочим, кто является конечным получателем этих расходов. В результате денежная масса возрастет.

Новые суммы, появившиеся на счетах Казначейства, одновременно являются дополнительным резервом системы коммерческих банков. Отсюда следует, что денежная масса может возрасти на величину всего бюджетного дефицита, даже если ФРС непосредственно финансирует лишь часть его. Если же Конгресс пытается предотвратить такую комбинацию и запрещает ФРС покупать новые ценные бумаги Казначейства, ФРС может спокойно закупить старые ценные бумаги посредством своих обычных операций на открытом рынке. Результат будет практически тот же самый: портфель активов ФРС расширится за счет дополнительных государственных обязательств, и дополнительные резервы перетекут в банковскую систему.

Дефицит и эффект «вытеснения». Так что же, у правительства нет никакого способа финансировать дефицит, не увеличивая денежной массы? Такой способ есть. Казначейство должно занять деньги не у ФРС и не у коммерческих банков, а у небанковских кредиторов. Вместо того чтобы запускать банковскую машину, создающую новые деньги, Казначейство должно побороться с другими потенциальными заемщиками на рынке кредитных ресурсов. Но это означает, если только в экономике нет празднолежащих денег, что, пойдя на такой шаг, Казначейство вытеснит с рынка других потенциальных заемщиков. Как только к спросу на кредит частного сектора добавится спрос государства, процентные ставки возрастут, и это приведет к тем же последствиям, к которым обычно приводит повышение цен: заставит часть заемщиков отказаться от своих проектов и уйти с кредитного рынка. В итоге государственные «дефицитные» расходы заменят собой какую-то часть расходов частного сектора. Расходы государства вырастут, но на ту же величину сократится сумма частных расходов на потребление и инвестиции. Результирующее воздействие на совокупный спрос будет равно нулю. И теперь уже фискальная, а не монетаристская политика оказывается бессильной увеличить совокупный спрос. Так, во всяком случае, это выглядит в изложении монетаристов.

Однако есть еще одна возможность. Предположим, что население держит большие денежные запасы потому, что потребители и инвесторы из страха перед будущим не хотят их расходовать. Если убедить людей обменять эти запасы на государственные ценные бумаги, то это даст Казначейству требуемую для покрытия дефицита сумму без всякого увеличения денежной массы. Увеличение расходов не приведет к росту предложения денег, потому что правительство в этом случае тратило бы лишь праздные денежные резервы, которые население согласилось обменять на государственные облигации. Но насколько реальна такая возможность? После второй мировой войны такая ситуация в США не возникала еще ни разу.

Связь между фискальной и денежной политикой. Дефицит государственного бюджета воздействует на денежную сферу. Это воздействие проявляется в совместном росте денежной массы и процентных ставок. В той мере, в какой ФРС пытается не допустить вытеснения частных расходов государственными и, давая в долг Казначейству, увеличивает резервы банковской системы, происходит рост денежной массы. Если же ФРС стремится предотвратить этот рост, она заставляет частных заемщиков состязаться с Казначейством в борьбе за ограниченный объем кредитных ресурсов. Таким образом, фискальная политика неотделима от денежной. Яростные споры последних лет о строгом разделении ответственности за инфляцию между фискальной и денежной политикой были, видимо, в большой степени беспредметными.

Второй важный вывод из нашего анализа состоит в том, что в 30-е годы кейнсианцы могли быть правы, а сегодня нет. Раздававшиеся в 30-е годы возражения против дефицита государственного бюджета, аргументируемые тем, что он вытеснит расходы частного сектора и таким образом замедлит выход из депрессии, задним числом кажутся совершенно абсурдными. Однако не менее абсурдно в 80-е годы строить экономическую политику, как будто с тех пор ничего не изменилось.

Необходимость правильно выбрать время. Для того чтобы регулирование совокупного спроса оказывало эффективное стабилизирующее воздействие, абсолютно необходимо правильно выбрать

время. Временные лаги: 1) период осознания проблемы. Особенно огорчает наша неспособность предсказать, когда принимаемые меры фискальной и денежной политики возымеют действие. Временной лаг между тем или иным мероприятием и его воздействием составляет, по разным оценкам, от нескольких месяцев до нескольких лет. 2) период принятия решения. Парадокс, с которым приходится мириться всем наукам о человеческом поведении. Предсказывая будущее, мы изменяем его, потому что люди, действия которых создают будущее, читают наши прогнозы. 3) период между принятием решения и его последствиями. Длительные дискуссии, предваряющие любое решение Конгресса о налогах и расходах правительства, легко могут сделать фискальную политику неработающей: действия оказываются возможными только тогда, когда нужный для них момент уже прошел.

Общий вывод: фискальная политика — это средство достижения экономической стабильности, которое в лучшем случае доступно только тогда, когда подходящий момент для его применения уже миновал.

Стабилизация или стимулирование? Довольно распространенное убеждение, что фискальная политика оказалась эффективным средством экономической стабилизации, в значительной степени основано на недоразумении.

Автоматическая фискальная политика. Кроме дискреционной, т.е. предполагающей свободу выбора фискальной политики, есть и автоматическая фискальная политика. Временные лаги лишают смысла лишь первую из них. Когда начинается экономический спад, доходы корпораций и частных лиц сокращаются, а значит, автоматически сокращается и сумма налоговых поступлений. Налоги с этих двух доходов, составляющие основу доходной части федерального бюджета, берутся по прогрессивной шкале, т.е. чем больше доход, тем больший процент от него уплачивается в виде налога. Поэтому сокращение доходов приводит к еще более быстрому сокращению налогов. Кроме того, в этот период государство предоставляет населению дополнительные доходы: экономический спад автоматически увеличивает общую сумму пособий по безработице и других социальных выплат. Эти автоматические приросты доходов во время спада действуют как стабилизаторы, компенсирующие колебания доходов и, следовательно, колебания частных расходов.

Автоматическая фискальная политика выполняла роль амортизатора и таким образом способствовала более «плавному» развитию американской экономики после второй мировой войны. Недискреционная фискальная политика: не менять ставки налога и позволить налоговым поступлениям снижаться во время спада. Докейнсианская политика: во время спада поднимать ставки налога, чтобы не допустить падения поступлений. Кейнсианская политика: во время спада понижать ставки налога и увеличивать дефицит.

Выбор времени при денежной политике. У денежной политики есть одно преимущество перед фискальной (если только оно не оборачивается недостатком). Центральные банки, разумеется, тоже не могут точно предсказать будущее и определить длину лага между принятием мер по регулированию совокупного спроса и их воздействием на него. Но Комитет ФРС по операциям на открытом рынке может хотя бы быстро принимать решения. Его члены регулярно встречаются на заседаниях, а между заседаниями могут переговариваться друг с другом по телефону. Кроме того, должностные лица ФРС в большей степени, чем Конгресс и исполнительная власть, защищены от политического давления. Они могут делать то, что считают нужным в данной ситуации, не учитывая требований всех заинтересованных групп.

Разногласия вокруг денежной политики. Спор монетаристов с кейнсианцами осложняется распространенным заблуждением, согласно которому уровень процентных ставок является показателем недостатка денег, и его можно понизить, если быстро увеличить денежную массу. Ошибочно мнение, что высокий уровень процента — достаточный признак нехватки денег. Предсказать, каким будет результирующее воздействие денежной политики на процент через достаточно продолжительный промежуток времени, очень нелегко. Ибо денежная политика, в конечном счете, сдвигает и предложение денег, и спрос на них, причем в одном направлении.

Достоинства и недостатки теорий, построенных на агрегатных показателях. Вспомним, что спад — это не просто замедление темпов экономического роста. Это такое замедление, которое оказывается неожиданным и потому разрушительным для большого числа (но не для всех!) производителей, обнаруживших, что их ожидания будущих прибылей были излишне оптимистичны. Спады

начинаются оттого, что в экономике накопились многочисленные дисбалансы. Глубину спадов можно измерять с помощью высокоагрегированных показателей. Но их нельзя до конца понять и тем более контролировать, если не обращать внимания на изменения издержек и спроса для различных отраслей, регионов, и даже фирм. Попытки бороться со спадом, стимулируя совокупный спрос, исходят из того, что спады более однообразны и однородны, чем они есть на самом деле. Расширение спроса может прервать падение производства в определенных отраслях и у определенных фирм (а в этом и состоит сущность спада), только если это будет спрос именно на те товары, которые производят данные отрасли и фирмы. Политика стимулирования совокупного спроса облегчит жизнь одним фирмам, но затруднит ее другим.

## Глава 20. Взгляд со стороны предложения

Популярность методов контроля над зарплатой и ценами показывает, как важно объяснять широким слоям населения истинный характер инфляции. Если зарплата и цены растут вследствие того, что правительство преуспело в политике фискального или денежного стимулирования и спрос увеличивался быстрее производства, или из-за того, что какое-либо значительное внешнее потрясение (война, нефтяное эмбарго или неурожай) сократило объем производства, то политика контроля будет не только бесполезной, но даже вредной. Такой контроль разрушит конкретную систему распределения редких благ между претендентами на их получение. Блага будут распределяться не тем, кто в состоянии за них заплатить, а по другим критериям: кто первым встал в очередь, имеет связи, даст взятки. Возрастут стимулы к накоплению запасов благ, поскольку их официальная цена занижена и нет уверенности в том, что удастся достать эти блага в будущем. Это, в свою очередь, обостряет дефицит. Замораживание цен при увеличении спроса нарушает действующую в обществе систему распределения ресурсов.

Подавление ценовой системы подрывает механизм экономической координации и ведет к неравенству, неэффективности, диспропорциям. Политика контроля отвлекает внимание общества от действительных причин инфляции и эффективных мер борьбы с ней. Разумеется, правительство, из-за фискальной и денежной политики которого возникла инфляция, будет только счастливо внушить населению, что причина ее — чья-то жадность, а единственный выход — добровольное самоограничение граждан и контроль над теми негодяями, которые ставят личные интересы выше общественных. Конгресс едва ли признается в том, что причиной всех зол являются одобренные им государственные расходы. Да и президенты не склонны видеть корни инфляции в своей собственной политике.

Контроль над предложением. У правительства есть и другой выход: отложить в сторону инструменты управления совокупным спросом и заняться теми силами, которые действуют со стороны предложения и делают стабильность цен не совместимой с высокой занятостью. Предположим, что проблему создают могущественные профсоюзы, фирмы, продающие свой товар на недостаточно конкурентном рынке, и бесчисленные государственные регулирующие акты, которые допускают, поощряют и даже требуют, чтобы фирмы проводили политику, порождающую рост издержек и снижение эффективности. Тогда решить эту проблему помогут структурные преобразования, направленные на усиление конкуренции и делающие тем самым заработную плату и цены более зависимыми от изменений спроса.

Если эти аргументы верны и, как утверждают сторонники «политики доходов», предложение и спрос действительно находятся под столь жестким контролем господствующих в обществе групп, то вся эта книга есть просто «много шума из ничего». Очевидно, что мы придерживаемся иного мнения.

Всеобщая вера в то, что рост совокупного спроса всегда увеличивает производство, основана на молчаливом предположении, что производители предлагают на рынке меньше товаров, чем хотели бы при данном соотношении цены и издержек. Следовательно, предполагается, что производители действуют не в своих собственных интересах, т.е. ведут себя иррационально.

Кривая Филлипса была изобретена в 1958 г., когда экономист А. У. Филлипс показал устойчивую связь между уровнем безработицы и темпами роста средней денежной заработной платы. Безработица была высока, когда зарплата росла медленнее, и снижалась, когда зарплата росла быстрее. Но впоследствии из этой зависимости был сделан далеко идущий вывод, что безработицу можно сократить с помощью инфляционного роста номинальной заработной платы и,

соответственно, общего уровня цен. Однако этот вывод не следует ни из данных Филлипса, ни из каких-либо размышлений о причинах инфляции и безработицы. Более того, утверждение, что правительство может сократить безработицу, умышленно вызывая инфляцию, чревато крайне опасными последствиями.

«Полная» занятость побуждает цены и зарплату к росту; значительная безработица и незагруженные мощности способствуют их снижению. Основной вывод заключается в том, что направление движения цен и зарплаты зависит от царящего на рынках состояния напряженности или вялости. Иными словами, уровень занятости — причина, а движение цен и зарплаты — следствие. Но из того, что полная занятость вызывает инфляцию, вовсе не следует, что инфляция вызывает полную занятость.

Можно сказать, что с того момента, когда население начинает учитывать политику стимулирования совокупного спроса в своих планах и поступках, кривая совокупного предложения перестает быть наклонной и становится вертикальной. Какую же политику должно выбрать правительство, чтобы обеспечить рост реального ВНП и занятости? Оно должно придерживаться политики стимулирования предложения: создавать стимулы для тех, чьи решения ведут к увеличению производства и занятости. В этом варианте теории совокупного предложения большое значение придается сокращению налогов, которое увеличивает отдачу труда, инноваций, сбережений и инвестиций. Некоторые экономисты даже утверждали, что, сократив ставки налогообложения, можно получить прирост налоговых поступлений.

Размер государственного долга — тема, вокруг которой уже давно кипят страсти даже у такого рассудительного народа, как американцы. Одни волнуются — сможем ли мы его выплатить, другие опасаются последствий в случае, если мы его действительно выплатим. Многие, видимо, боятся одновременно обоих вариантов. Быстрый рост государственного долга — явление нежелательное, поскольку оно отражает большой бюджетный дефицит, ведущий к повышению процентных ставок и вытеснению частных займов и инвестиций.

Увеличение темпов роста ВНП с 2 до 4% в год могло бы за 18 лет удвоить реальный ВНП. Если такое ускорение реального роста может быть получено за счет увеличения бюджетного дефицита, то какой смысл с ним бороться? Теперь нам легко понять, почему так много важнейших проблем в области экономической политики остаются нерешенными: дело в том, что всякий раз приходится рассматривать очень много вариантов. При отсутствии согласия по теоретическим вопросам трудно одинаково оценивать факты. И, наоборот, при разной трактовке фактов трудно решить, какой теоретический подход наиболее правильный.

## **Глава 21. Государственная политика и международный обмен**

В упрощенном виде все международные сделки можно разделить на пять категорий: обмен товарами, обмен услугами, доходы от заграничных инвестиций, трансфертные платежи и обмен финансовыми активами. Иностранцев никто не «заставляет» давать нам в долг, потому что мы импортируем больше товаров, чем экспортим. Точно так же никто не «принуждает» нас ввозить больше, чем вывозим, чтобы иностранцы могли вложить средства в американскую экономику.

Что означает неравновесие платежного баланса? Если, как писал Сэмюэл Джонсон, патриотизм — это последнее прибежище негодяев, то ссылка на платежный баланс очень часто бывает последним прибежищем такого рода «патриотов». Определенные группы, преследующие свои собственные интересы, частенько маскируют их, поднимая шум о платежном балансе. Что вообще может означать отрицательное или положительное сальдо платежного баланса?

Утверждать, что платежный баланс США находится в неравновесном состоянии, — значит утверждать, что происходит нечто нежелательное. Но нежелательное с чьей точки зрения? Разве импортеры не хотели купить то, что купили? Разве банки давали займы против своей воли? Разве кто-то заставлял правительства, корпорации и отдельных лиц посыпать за границу дары и субсидии? Так кто же те люди, для которых результаты внешнеэкономических операций не совпадали с их ожиданиями?

Каждому, кто рассуждает о дефиците платежного баланса, следует задать простой вопрос: «А как вы о нем узнали?» Ответ на этот вопрос покажет, чем же недоволен рассуждающий. Предположим, мы

встречаем человека, озабоченного «дефицитом торгового баланса США», и спрашиваем его, как он догадался о нашем дефиците. В ответ он может сослаться на факт, действительно имевший место в последние годы, — что США ввозят за год больше товаров (в ценностном выражении), чем вывозят. В ответ его следует спросить, почему он не учитывает экспорт услуг и финансовых активов. На каком основании он пренебрегает этими сделками? И товары, и услуги, и финансовые активы — все они представляют ценность для людей, их получающих. Люди хотят их приобрести и отдают взамен другие ценные блага. Исходя из какого критерия мы можем отделить часть сделок и по оставшейся части судить о положительном или отрицательном сальдо платежного баланса?

Валютные курсы — это относительные цены, которые связывают между собой различные наборы относительных цен. Существующий курс обмена двух валют приблизительно соответствует соотношению их покупательных способностей на данный момент. Валютные курсы выражают паритет покупательной способности национальных валют. Однако паритет покупательной способности валют лишь в первом приближении объясняет валютные курсы. Обменные курсы никогда не могут точно отражать соотношение покупательных способностей валют. Валютные курсы в большей степени зависят от относительных цен тех благ, которые являются предметом международной торговли (продуктов сельского хозяйства, станков, нефти, автомобилей), и в меньшей степени — от относительных цен других благ, которые редко ввозятся или вывозятся (жилища, большинство услуг).

Валютные курсы не будут отражать существующее соотношение покупательных способностей, если ожидается, что это соотношение может измениться. Предположим, ожидается, что в будущем году в США будут более высокие темпы инфляции, чем в ФРГ, и что, следовательно, за будущий год марка обесценится меньше, чем доллар.

Вспомним жалобы на «занышенный курс доллара», постоянно раздававшиеся в 1980—1985 гг., когда цена американского доллара относительно большинства других валют возросла более чем на 50%. Нетрудно догадаться, что кое-кому это было очень невыгодно. Пятидесятипроцентное увеличение курса доллара делает экспортные из США товары на 50% дороже для иностранных покупателей. Ясно, что это не может обрадовать американские фирмы, пытающиеся продать товары на зарубежных рынках. Вместе с тем рост курса доллара на 50% означает удешевление на 1/3 средних цен на импортируемые в США товары, что никак не может понравиться тем американским фирмам, которые поставляют конкурирующую продукцию на внутренний рынок. (Гораздо реже и тише звучали голоса тех, кто отмечал, что американцы получили выгоду, покупая подешевевшие на 1/3 импортные товары. На интересы потребителей обычно обращают куда меньше внимания, чем на жалобы производителей.)

Все эти обстоятельства приводят к тому, что валютные курсы движутся вверх и вниз, и это делает международные сделки более рискованными, чем они могли бы быть. Такого рода неопределенность затрудняет производителям оценку будущего спроса на их продукты: даже когда эти продукты не экспортируются, им приходится конкурировать с импортными товарами, цены которых могут внезапно и значительно измениться из-за движения валютных курсов. Следовательно, учащаются дорогостоящие ошибки, и спады, причиной которых они являются, становятся более частыми и суворыми. Было бы куда лучше, если бы валютные курсы оставались стабильными.

Именно для того, чтобы создать систему стабильных валютных курсов, западные страны после второй мировой войны создали Международный валютный фонд (МВФ). Основной целью Бреттон-Вудской системы (названной так по имени городка в штате Нью-Гэмпшир, где в 1944 г. были заключены первые международные валютные соглашения) были именно стабильные валютные курсы. Система принесла свои результаты. Международная торговля в условиях Бреттон-Вудской системы росла примерно вдвое быстрее, чем внутреннее производство стран-участниц. В свою очередь, преимущества международной специализации способствовали росту реальных доходов населения. Но международную систему твердых валютных курсов трудно поддерживать, если страны-участницы проводят у себя различную экономическую политику.

К сожалению, у правительства, имеющего дело с обесцениванием валюты, есть и другой выбор. Они могут объявить, что их проблемы — результат «дефицита платежного баланса», и ввести контроль над импортом, чтобы сократить этот «дефицит». Таким образом, обесценивающаяся валюта дает правительству повод для того, чтобы, прикрываясь общественными интересами, пойти на уступки

лобби производителей, которые всегда заинтересованы в том, чтобы избавиться от конкуренции импортных товаров. В 60-е годы правительство США частенько играло в эту игру.

В 1971 г. США прекратили свои усилия по поддержанию фиксированного курса доллара к золоту, а другие страны с большей или меньшей охотой отказались от поддержания постоянного курса своих валют к доллару. Валютные курсы освободились, им было разрешено плавать. Система, сложившаяся после 1971 г., имеет свои недостатки, переживает локальные кризисы, но работает. Плавающие валютные курсы вовсе не привели к катастрофе, как это предсказывали центральные банки.

Фиксированные обменные курсы между штатами — доллар, который платит любитель кино из штата Мэн, всегда обменивается на доллар, который получает кинофирма из Калифорнии, — играют огромную, хотя и недооцененную роль в обеспечении специализации и торговли внутри страны.

Принцип сравнительной выгоды, обосновывающий преимущества международной торговли, был впервые в явном виде сформулирован в начале XIX в. Однако нельзя сказать, чтобы он пользовался широким признанием. Ведь «каждый знает», что импорт подрывает позиции отечественных фирм и уничтожает рабочие места, тогда как экспорт приносит отечественным производителям прибыли и создает новые рабочие места.

Утверждение, что импорт уничтожает рабочие места, обладает опасной привлекательностью всякой полуправды. Во-первых, рабочие места создаются не только в отраслях, испытывающих конкуренцию импортных товаров, но и в отраслях, работающих на экспорт. Если же иностранцам не будет позволено продавать свои продукты в США, то рано или поздно американским фирмам тоже будет закрыт доступ на внешние рынки. Торговля — это улица с двусторонним движением. Во-вторых, рабочие места нельзя автоматически приравнивать к благам. Попытка оправдать защиту менее эффективных производителей под предлогом сохранения рабочих мест легко приводит к абсурду.

Уже два столетия экономисты выдвигают эти аргументы против сторонников ограничения импорта, но нельзя сказать, чтобы им удалось добиться большого успеха. Французский экономист Фредерик Бастиа (1801—1850) в 1845 г. написал оструумный памфлет в форме жалобы французских изготавителей свечей на несправедливую конкуренцию солнца. Их просьба, чтобы Палата депутатов защитила рабочие места свечных дел мастеров, запретив устройство в домах окон, великолепно показывает всю абсурдность протекционистской логики. Памфлет Бастиа переиздавался множество раз, но высмеиваемые им аргументы живы и по сей день (см., например, [Фредерик Бастиа. Экономические софизмы](#)).

Принцип сравнительной выгоды показывает, почему и как обмен порождает богатство. Принцип сравнительной выгоды опровергает утверждение, будто одна страна может производить все блага более эффективно, чем другая. Сосредоточивая внимание на реальных процессах производства и обмена, принцип сравнительной выгоды рассеивает туман, который неминуемо появляется, как только мы начинаем обсуждать торговую политику в чисто денежных терминах.

## Глава 22. Инфляция, спады и политическая экономия

То, что необходимо делать во избежание инфляции и спадов, может противоречить интересам политиков. У государственных чиновников недалекий временной горизонт. В условиях демократического политического процесса получают преимущества мероприятия, дающие близкие плюсы и отдаленные минусы. Государственные чиновники уделяют внимание только тому, кто уделяет внимание им самим.

Изменение совокупного спроса первым делом влияет на производство и занятость, и лишь потом — на цены. Что из этого следует? То, что избираемые государственные деятели при прочих равных условиях скорее одобрят стимулирующую фискальную и денежную политику. Снижение налогов и рост государственных расходов на нужды различных заинтересованных групп — хорошие лозунги для предвыборной кампании. Напротив, Повышение налогов и сокращение государственных расходов всегда обозлят избирателей, так же как и повышение процентных ставок,

Американцы сейчас уже не так твердо, как прежде, убеждены, что дефицит — это нечто «аморальное». Сегодня население смутно «догадывается», что дефицит может быть средством

достижения процветания. Урок, который преподали ему, видимо, экономисты-кейнсианцы, заключается в том, что государственный бюджет не обязательно балансировать ежегодно — достаточно уравновешивать его за период делового цикла, так чтобы положительное сальдо фазы процветания покрывало дефицит фазы спада.

Экономисты, считающие, что фискальная и денежная политика последних двух десятилетий лишь углубила спады и способствовала инфляции, дают следующие две рекомендации. В области фискальной политики они предлагают, чтобы сумма расходов бюджета определялась независимо от соображений о текущей стабилизации, а налоговые ставки обеспечивали балансированность бюджета за определенный период. Во время спадов налоговые поступления сократятся, и возникнет дефицит бюджета. В период экономического подъема или оживления поступления возрастут, и бюджет будет сводиться с положительным сальдо. Эти сменяющие друг друга дефициты и избытки будут действовать как саморегулирующиеся амортизаторы, приглушающие колебания экономики. Любые дополнительные меры дискреционной политики могут скорее усугубить, чем уменьшить экономическую стабильность, потому что эти меры трудно осуществить точно в нужное время, а их ожидание порождает дополнительную неопределенность для частных лиц, принимающих решения. Критики дискреционного управления спросом требуют также, чтобы была провозглашена и проводилась неизменная денежная политика. Они хотят, чтобы ФРС либо держала денежную массу на постоянном уровне, либо позволяла ей увеличиваться всем известным, постоянным и умеренным темпом, может быть, равным среднему темпу прироста реального ВНП за достаточно долгий срок.

Те, кто хочет внести поправку к конституции, требующую сбалансированного бюджета, исходят из того, что политический контроль над экономикой должен сам находиться под контролем. Это очень важная идея. Мы не можем рассчитывать на то, что обычные чиновники будут вести себя, как ангелы. Столь же мало оснований ожидать чуда от каких-либо «формул успеха».

Мысль об архимедовой точке опоры не дает покоя многим людям, которых волнуют экономические проблемы: «Должно быть решение. Если экономика работает плохо, пусть вмешается правительство. Если правительство не справляется, надо изменить конституцию. Если это не удастся, необходимо начать широкую просветительскую кампанию. Если и она не приведет к успеху, необходимо перестроить всю школьную систему...»

Функционирование экономики, государства и любого другого общественного института зависит, в конечном счете, от нашей способности сотрудничать друг с другом. Более развитые страны всегда испытывали периодические колебания производства и занятости. Является ли нестабильность неотъемлемой чертой любой экономической системы, работающей без государственного вмешательства? Скорее всего, да. Но как велика может оказаться нестабильность, если государство откажется от попыток стабилизировать совокупный спрос? Насколько глубоки будут спады? Сколько времени они будут продолжаться? Во что они нам обойдутся? И кто именно будет страдать? Все это — очень важные вопросы. Но не менее важны и другие. Насколько велика нестабильность, существующая в условиях государственного вмешательства? Располагает ли кто-либо необходимой информацией для того, чтобы погасить колебания частных расходов? Какие люди должны стоять у руля? Чьим интересам будут подчинены их решения? Как часто долгосрочная стабильность будет принесена в жертву сиюминутным целям предвыборной борьбы? Все эти вопросы в значительной мере касаются функционирования рыночной системы.

## Глава 23. Границы экономической науки

Смотреть на вещи с точки зрения экономиста — это значит систематизировать хорошо известные всем явления с помощью таких понятий, как спрос, альтернативная стоимость, предельный эффект и сравнительная выгода. Экономист знает реальный мир не лучше, а в большинстве случаев хуже менеджеров, инженеров, механиков, словом, людей дела. Но экономисты знают, как разные вещи связаны между собой.

Слишком много людей «знают», как надо решать неотложные проблемы общества. Экономика представляется им очень просто устроенным миром, где намерения можно легко реализовать, а единственным препятствием на пути создания лучшего общества является недостаток добрых намерений. Но всякое совершающее в обществе действие влечет за собой непредвиденные и непредсказуемые последствия.

Мы признаем, что противоречивые интересы разных слоев общества создают для политиков большие трудности. Но мы все еще недооцениваем сложности целенаправленного переустройства общества. Во многом потому, что недооцениваем сложность социальных систем, в которых развитая сеть взаимодействий координирует поведение людей и побуждает их сотрудничать друг с другом в достижении своих целей (см., например, [Фридель Капра. Скрытые связи](#)).